

LA RÉASSURANCE

AU

POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le mardi 7 mars 1939, à 14 heures

PAR

Henri le BLANC

Diplômé de l'École Libre des Sciences Politiques.

Président : M. Maurice PICARD, professeur

Suffragants $\left\{ \begin{array}{l} \text{MM. ESMEIN, professeur} \\ \text{DOLLEANS, professeur} \end{array} \right.$

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^e et ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^e)

—
1939

THÈSE POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend ni approuver ni désapprouver les opinions émises dans les thèses, ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

LA RÉASSURANCE

AU

POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le mardi 7 mars 1939, à 14 heures

PAR

Henri le BLANC

Diplômé de l'École Libre des Sciences Politiques.

Président : M. Maurice PICARD, professeur

Suffragants { MM. ESMEIN, professeur
 DOLLEANS, professeur

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et ancienne Librairie F. Pichon réunies

R PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

1939



INTRODUCTION

Importance moderne de la réassurance. — Dans le mécanisme de l'assurance moderne, organisée selon une technique rationnelle, ayant en vue le meilleur rendement, la réassurance constitue un rouage indispensable, qui joue un rôle de premier plan. Selon le mot d'Ehrenberg, bien souvent repris depuis, elle est vraiment « l'épine dorsale de l'assurance ». L'usage s'en est à tel point généralisé qu'on le compte parmi les rapports les plus répandus, même dans le domaine international. Les sommes qu'elle met en jeu se chiffrent par milliards; il existe des entreprises dont elle constitue la seule activité.

Mais, à la différence des autres opérations d'assurance, elle ne s'adresse pas à tous; elle ne met en rapport qu'un nombre limité d'individus, appartenant au monde de l'assurance. Aussi est-elle la partie la moins connue de cette industrie; elle est ignorée du grand public; elle est aussi très peu étudiée.

Les trois aspects de l'étude de la réassurance. — Une étude sur la réassurance peut se concevoir sous trois aspects : juridique, technique et économique.

Aspect juridique. — Peu d'auteurs ont examiné en détail les problèmes juridiques que présente la réassurance; une étude complète du contrat reste à faire; la plupart se sont contentés de donner une définition de la réassurance et d'en préciser la nature. C'est qu'on se heurte très vite à de grandes

difficultés, si l'on prétend approfondir : les traités de réassurance ne sont pas, à l'instar des polices d'assurance, entre les mains du public. Ceux que les réassureurs ont laissé publier remontent à des époques anciennes, et la réassurance est encore en pleine évolution. D'autre part, les litiges entre réassureur et réassuré donnent rarement lieu à procès; la plupart du temps, ils sont résolus amiablement ou par arbitrage; ils ne sont jamais entourés d'aucune publicité. Enfin la réassurance est par essence internationale, et ce fait multiplie les difficultés de documentation.

On peut donner une définition de l'opération de réassurance et en décrire les traits essentiels en partant de l'opération d'assurance directe. On trouve déjà ces indications dans le *Traité des Assurances et des Contrats à la grosse* d'Emerigon (1783), qui s'exprime ainsi¹ :

« La réassurance est un contrat par lequel, moyennant » une certaine prime, l'assureur se décharge sur autrui des » risques (maritimes) dont il s'était rendu responsable, mais » dont il ne cesse pas d'être tenu vis-à-vis de l'assuré primitif. » La réassurance est absolument étrangère à l'assuré primitif. » Les risques cédés par l'assureur forment entre le réassureur » et lui la matière d'un contrat nouveau totalement distinct » du premier qui n'en subsiste pas moins dans toute sa » force. »

Les définitions des auteurs modernes, Hémar, Picard, Villotte en France, Manes en Allemagne, Vivante en Italie, sont conçues à peu près dans les mêmes termes qui suffisent à caractériser le contrat isolé de réassurance. Celui-ci s'analyse alors comme une seconde opération d'assurance, greffée sur le contrat primitif.

Le problème se complique lorsqu'on veut appliquer cette notion au « traité » moderne de réassurance, et principalement au traité réciproquement obligatoire. On se trouve en face d'un contrat qui intéresse les partis, dans certaines condi-

1. Section XLV : la Réassurance.

tions, pour une certaine période, à l'ensemble d'une production d'assurance, gérée par l'une d'elle, le réassuré. On peut soutenir qu'il en naît une communauté d'intérêts, donnant au traité le caractère d'un contrat de société. C'est l'opinion de Vivante : « la réassurance, dit-il, a pour objet la formation d'une communauté de risques, ce qui fait que l'entreprise de réassurance s'associe à celle d'assurance pour partager le poids des risques que cette dernière a couverts ».

On a défendu également la théorie de la fidéjussion et celle de la cession. Si elles ont été facilement réfutées par la doctrine, il n'en va pas de même de la théorie du contrat de société à laquelle certains auteurs restent attachés, et qui a été celle de la Cour de cassation française. Cependant, la doctrine reconnaît aujourd'hui à peu près unanimement au traité de réassurance le caractère de contrat d'assurance, sans qu'il soit besoin, croyons-nous, d'en faire, avec Bruno de Mori, un contrat *sui generis*.

Aspect technique. — Le même caractère se retrouve lorsqu'on étudie la réassurance au point de vue technique. Son but est de couvrir les pertes de l'exploitation d'assurance dues aux écarts; elle fonctionne comme une branche spéciale de l'assurance et est traitée comme telle par les assureurs; le réassureur est exposé à des risques analogues à ceux de l'assureur. Cependant, certaines formes de la réassurance ont fait hésiter les auteurs dont beaucoup se refusent à reconnaître le caractère de réassurance à ces formes spéciales, parce que, précisément, le risque du réassureur y est trop différent de celui de l'assureur.

La technique de la réassurance n'a fait l'objet que de très peu d'ouvrages d'ensemble. Les manuels d'assurance, s'ils s'en préoccupent, n'entrent pas dans le détail et se bornent à quelques brefs commentaires sur le rôle de la réassurance dans le fonctionnement de l'assurance². Les traités spéciaux

2. Voir cependant, Picard et Besson, *Traité général*, Paris, 1938, p. 70 et suiv.

ne se rapportent souvent qu'à une branche particulière : c'est le cas de ceux de Schäfer et Thorin sur la réassurance-incendie, de Stutz sur la réassurance-transport, de Hall et Schmieter sur la réassurance-vie. Quelques auteurs, cependant, ont embrassé toute la matière de la réassurance : Hermannsdorfer, Cruciger, Golding. L'étranger a fait, depuis la guerre, un effort considérable pour donner de la réassurance une étude technique complète; mais la France reste à cet égard très en retard : on doit le plus souvent se contenter ici d'œuvres anciennes et périmées.

Aspect économique. — Les lacunes sont plus grandes encore dans l'étude de la réassurance au point de vue économique, qui sera celui auquel nous nous placerons. L'assurance privée est traitée en parente pauvre par la plupart des économistes : ceux-ci, consacrant de longs développements à l'assurance sociale et à des considérations théoriques sur l'assurance par l'Etat, se préoccupent généralement peu de préciser la place de l'assurance dans la vie économique. C'est seulement dans les travaux d'un Allemand comme Wagner ou d'un Américain comme Marshall que l'on trouve exposée une théorie économique de l'assurance. Les juristes ont ici devancé les économistes et un grand nombre de manuels juridiques d'assurance traitent également du rôle économique de celle-ci³.

Si l'assurance est peu étudiée dans les ouvrages généraux d'économie politique, ce n'est qu'exceptionnellement qu'il y est fait mention de la réassurance⁴. Et si quelques économistes français⁵ ont fait de l'assurance l'objet d'une étude spéciale, il n'en est aucun qui ait abordé la réassurance. Le manque de statistiques officielles — parce que la réassurance

3. Voir les ouvrages de Hémard, Sumien, Picard et Besson.

4. Voir cependant Colson, *Cours d'Economie politique*, livre II, Paris, 1917, p. 299.

5. Gros, Chauffon, et les articles de A. P. de Mirimonde, dans la *Revue Générale des Assurances terrestres*; à l'étranger : Berdez, *Les bases juridiques et économiques de l'assurance privée*, thèse, Lausanne, 1895; Gobbi, *L'Assicurazione in generale*, Milan, 1898; Manes, *Versicherungswesen*, Leipzig, 1930.

est souvent soustraite au contrôle exercé sur l'assurance, quand il y en a un —, le peu de précision des comptes des sociétés, le fait que la plus grosse part des réassurances acceptées passe par les mains d'entreprises qui exploitent également l'assurance directe, ont rebuté les auteurs.

L'étude économique de la réassurance est d'autant plus délicate que, pour être intéressante, elle doit être internationale. Quelques auteurs ont abordé le sujet sur le plan national : on trouve ainsi des études très fouillées sur la réassurance allemande dans Rau, Jahn, Bolwin, Hermannsdorfer; Gobert donne quelques indications sur la réassurance française et belge. Un seul écrivain a tenté de présenter une théorie de la réassurance internationale sous l'angle économique, c'est encore un Allemand, Hollitscher, avec son livre extrêmement documenté, *La Réassurance internationale*.

L'ouvrage de l'économiste est plus décevant encore en la matière que celui du juriste, car les rapports internationaux changent plus ici que sur le terrain juridique. Ce qui était vrai il y a vingt ans, ne l'est plus aujourd'hui : les situations établies ont été renversées par la guerre, puis par les bouleversements monétaires, enfin par la crise. Il est dès lors extrêmement difficile de séparer ce qui est permanent des simples facteurs d'actualité.

Les réserves à faire. — Il nous faut donc faire certaines réserves avant d'aborder notre sujet. On doit tout d'abord, préciser que ce travail n'a pour but qu'une présentation objective de la réassurance privée et de son rôle envers l'assurance privée. Nous ne ferons qu'incidemment mention de l'assurance publique, en tant que la réassurance privée y est intéressée ou que des faits d'ordre technique la concernant peuvent illustrer l'étude générale de la réassurance. Nous ne nous occuperons pas plus de savoir s'il est ou non recommandable de laisser à l'industrie privée l'exploitation de l'assurance ou de la réassurance : ce sont là des questions théoriques qui ne peuvent se résoudre qu'en faisant appel à des

considérations de principe, ne trouvant pas place dans une étude de ce genre.

Nous ne pouvons étudier la réassurance dans toutes les nations où elle se pratique, car l'usage en est aujourd'hui universel et les répétitions, les chiffres nous encombreraient, sans beaucoup d'intérêt. D'une façon générale, nous limiterons notre étude à quelques pays principaux, surtout l'Allemagne, la Suisse et naturellement la France, en signalant les différences éventuelles que peuvent présenter l'assurance et la réassurance sur d'autres marchés.

D'autre part, le rôle des divers organismes qui coopèrent à l'exploitation de la réassurance n'est pas le même sur toutes les places : dans quelques pays, c'est la « réassurance professionnelle » qui domine ; dans la plupart, les « entreprises mixtes » ont plus d'importance. A cause des difficultés qu'il y a à préciser le rôle des secondes, nous nous placerons surtout au point de vue de la première. De même, le courtier en réassurance, élément essentiel sur certains marchés, ne tient qu'une place insignifiante sur d'autres ; nous devons cependant lui faire une place dans notre étude.

La technique de l'assurance et de la réassurance n'est pas partout aussi développée : certains phénomènes, comme la concentration, très accentués ici, ne sont qu'embryonnaires ailleurs. Il faut donc se garder de généraliser et préciser que les développements de nos différents chapitres ne sont pas applicables dans la même mesure à toute l'assurance.

Plan. — Malgré ces lacunes, l'étude de la réassurance est doublement intéressante au point de vue économique : par son rôle économique, par les méthodes de son exploitation. *Le rôle économique de la réassurance, l'industrie de la réassurance*, feront l'objet des deux parties de ce travail.

La réassurance n'a pas une influence directe sur la vie économique : elle n'agit que par l'intermédiaire de l'assurance. Elle a pour but de « couvrir les besoins fortuits d'argent de

l'assureur⁶ », et de réduire par là le risque d'entreprise dans l'exploitation de l'assurance. Elle permet ainsi à celle-ci d'étendre son champ, d'augmenter ses garanties et l'on peut dire, selon le mot de Gros, que la réassurance est, elle aussi, une « vente de sécurité au profit de l'action⁷ ».

Nous chercherons le « *pourquoi* » de la réassurance, les raisons de son existence et de son développement, son utilité pour l'assureur, en mettant en parallèle les autres opérations par lesquelles celui-ci pourrait arriver à obtenir sa propre sécurité, condition de la sécurité des assurés. Après le « *pourquoi* », le « *comment* » : un deuxième chapitre aura pour objet le mécanisme de la réassurance, ses différentes modalités, leur intérêt respectif, les cas dans lesquels elles s'appliquent, leur efficacité.

Ces développements de portée générale, nous essaierons dans les deux derniers chapitres de cette première partie, d'en préciser l'application selon les *caractères de l'entreprise* qui l'utilise, et suivant les *branches* de l'assurance auxquelles on l'applique.

L'usage que font de la réassurance les entreprises de réassurance est extrêmement élastique : il dépend de toute une série de facteurs que nous aurons à étudier. De même, toutes les branches de l'assurance n'ont pas le même besoin, ne se servent pas dans la même mesure, de la réassurance. C'est ce que constate Ehrenzweig, lorsqu'il écrit : « Ce n'est pas par hasard que les branches qui font le plus appel à la réassurance sont aujourd'hui prédominantes, ni que celles qui prétendent s'en passer portent le signe de l'immaturation ».

On peut actuellement parler d'une « industrie de la réassurance », quelque impropre qu'ait pu parfois paraître ce terme. D'opération accessoire pratiquée par les sociétés d'assurance de toute nature en complément de leurs opéra-

6. Hermannsdorfer, *Technik und Bedeutung der Rückversicherung*, Munich, 1927 (cité Hermannsdorfer).

7. Gros, *L'assurance, son sens historique et social*, Paris, 1920, p. 97.

tions propres, elle s'est élevée au rang de branche indépendante, susceptible d'être exploitée par elle-même. Des entreprises se sont créées dans ce but et quelques-unes ont acquis une puissance considérable, s'égalant aux plus fortes compagnies d'assurance, leurs aînées d'un siècle. Ce sont ces entreprises, leur *développement*, leur *technique*, leur *objet*, leurs *moyens financiers* qui seront le sujet de notre seconde partie.

PLAN

PREMIERE PARTIE. — LE ROLE ECONOMIQUE DE LA REASSURANCE

Chapitre premier. — Place de la réassurance dans la technique de l'assurance.

Chapitre II. — Le fonctionnement de la réassurance.

Chapitre III. — La réassurance et l'entreprise d'assurances.

Chapitre IV. — La réassurance et les différentes branches de l'assurance.

DEUXIEME PARTIE. — L'INDUSTRIE DE LA REASSURANCE

Chapitre premier. — Développement de l'industrie de la réassurance.

Chapitre II. — Les entreprises de réassurance.

Chapitre III. — Le risque en réassurance.

Chapitre IV. — La situation financière du réassureur.

PREMIÈRE PARTIE

Le rôle économique de la réassurance

CHAPITRE PREMIER

PLACE DE LA REASSURANCE DANS LA TECHNIQUE DE L'ASSURANCE

Rappel de définition. — « L'assurance, écrit Chaufton, est la compensation des effets du hasard par la mutualité organisée suivant les lois de la statistique¹. »

Cette excellente formule peut se compléter en introduisant la notion d'unité d'assurance, de risque, à laquelle correspond celle de prime. On arrive ainsi à la définition de Hémard :

« L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération, la prime, pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui, prenant en charge un ensemble de risques, le compense conformément aux lois de la statistique². »

Trois éléments donc, dans l'opération d'assurance : le risque, la communauté des risques³, ou « mutualité », la compensation des risques à l'intérieur de la communauté sur la base des lois statistiques.

Plan du chapitre. — Nous étudierons, dans un premier paragraphe, la réalisation de cette compensation. Nous examinerons, ensuite, en pratique, la composition de la communauté des risques, ou « portefeuille » de l'assureur, et nous

1. *Les assurances, leur passé, leur présent, leur avenir*, Paris, 1874, I, p. 216.

2. *Théorie et pratique des assurances terrestres*, Paris, 1925, n° 53.

3. Thorin, *La réassurance contre l'incendie*, Orléans, 1929, p. 3 et suiv.

montrerons qu'elle présente une compensation imparfaite des écarts dans la réalisation des risques, réflétée dans la courbe des sinistres.

Nous chercherons comment on peut réduire ces écarts dans l'espace ou en amortir les effets dans le temps : ce sera l'objet d'une troisième division du chapitre.

Pour terminer, nous situerons la réassurance parmi les modes d'atténuation des écarts, en examinant les inconvénients et les avantages qu'elle peut présenter par rapport aux divers moyens envisagés.

§ 1. La mutualité et la compensation des risques⁴.

Le risque. — « Le risque est une éventualité qui fait surgir un besoin⁵. »

Précisons cette définition : toute activité humaine est soumise à certains dangers, à certains écueils, dont la réalisation peut en compromettre la poursuite.

Les choses réalisées par l'activité des hommes, les instruments qu'ils emploient, ne sont pas impérissables : des événements peuvent surgir qui les détruisent totalement ou partiellement, entraînant un dommage pour leur propriétaire. Les actes des hommes peuvent entraîner pour eux des obligations matérielles dont l'exécution entame leur patrimoine sans profit pour eux. L'homme, lui-même, est exposé dans son corps à être momentanément ou définitivement empêché d'exercer une activité. Dans ce sens, on parle de risques de chômage et d'incendie, de risque de responsabilité civile, de risque de maladie ou de décès.

Pour un individu isolé, la réalisation du risque peut avoir des conséquences insupportables, entraînant une perte de patrimoine ou la ruine. D'autre part, le risque est hasardeux,

4. Picard et Besson, *Traité général des assurances terrestres en droit français*, t. I (introduction), p. 107 et suiv.

5. Hémar, *op. cit.*, I, p. 75.

imprévisible à la fois dans sa date de réalisation et dans le montant du dommage.

La mutualité. — La technique de l'assurance repose sur cette double observation, que la probabilité de sinistre peut se déterminer pour un groupe de risques; que, d'autre part, tous les risques groupés ne sont pas sujets à sinistres, mais seulement une partie d'entre eux; donc, que le groupe peut supporter le dommage total des sinistres, avec une dépense bien plus plus minime pour chacun des membres du groupe⁶. « L'assurance suppose nécessairement une multitude d'assurés qui, mettant en masse les risques qui les menacent tous, font chacun un sacrifice léger (la prime) pour constituer un fond, grâce auquel seront payées les indemnités à ceux que le sort atteindra⁷. »

L'organisation du groupe suppose donc que les sinistres seront équivalents aux primes. Une certaine prévision est nécessaire. On pourrait admettre que les assurés partagent au prorata et après coup les dommages arrivant à chacun d'entre eux. En pratique le règlement se heurterait à des difficultés insurmontables⁸. Il est nécessaire que le groupe dispose sur une certaine période — l'année par exemple — des fonds nécessaires à l'indemnisation totale des sinistrés.

La statistique permet cette organisation en donnant la possibilité mathématique de calculer à l'avance le montant probable des sinistres, d'après lequel sera établi le « tarif » des primes. Elle constate, en effet, que le hasard est soumis à des lois dont l'étude fait l'objet du calcul des probabilités. Le principe en est exprimé dans la loi des Grands Nombres qui enseigne que les observations faites sur un grand nombre

6. Cette condition de fréquence des sinistres est essentielle : la prime doit être telle que chacun puisse en faire le sacrifice. Chaufon (*op. cit.*, I, n° 113) considère qu'un risque n'est assurable que si la prime ne dépasse par 15 à 20 % de la valeur assurée.

7. Picard et Besson, *loc. cit.*, p. 108.

8. Le règlement des sinistres au marc le franc, prévu par les statuts de certaines mutuelles, est interdit par le décret du 31 décembre 1938.

de cas produisent toujours des résultats identiques, et que ces résultats sont d'autant plus voisins que les observations ont porté sur un chiffre de cas plus grand.

Cette loi s'explique, dit Colson⁹, « par cette considération que l'action des causes régulières et constantes, qui tendent à produire l'événement incertain dans une proportion déterminée de cas, l'emporte, à la longue, sur celle des causes accidentelles et irrégulières, qui tendent, les unes à accroître, les autres à réduire cette proportion, et qui finissent par se neutraliser ».

Appliquée à l'assurance, la loi des Grands Nombres exprime cette constatation qu'un nombre suffisamment grand de risques semblables sont soumis à une fréquence et à une importance de sinistres régulières.

Deux conditions sont donc essentielles à l'application des lois de la probabilité : que la statistique ait une large étendue dans le temps et dans l'espace, c'est le principe de la *dispersion des risques*; qu'elle porte sur des faits homogènes en nature et en valeur : c'est la *sélection des risques*.

Un troisième principe préside à l'exploitation rationnelle de l'assurance; la *division des risques*, qui est une dispersion en profondeur : l'assureur, qui cherche à assurer le plus grand nombre d'assurés répartis sur le territoire le plus vaste et dans les activités les plus différentes, cherche aussi à les garantir contre des sinistres d'ordres différents, pour que ceux-ci ne se produisent pas tous simultanément et qu'ils atteignent divers ordres de grandeur¹⁰.

§ 2. La composition du portefeuille et la variation des sinistres.

Dans la pratique, quel que soit le soin avec lequel l'assureur applique les principes théoriques que nous venons de rappeler,

9. Cours d'économie politique, I, p. 426; — Cours de l'Ecole Polytechnique d'Assurance par correspondance, I, 5.

10. Cours de l'Ecole Polytechnique d'Assurance par correspondance, I, 6.

son portefeuille n'est jamais assez vaste, ni assez homogène pour que joue d'une façon parfaite le calcul des probabilités, autrement dit, pour que les sinistres ne risquent pas de dépasser les primes.

Il y a des écarts entre les résultats statistiques sur lesquels l'assureur a basé son plan d'exploitation et les résultats qu'il obtient en fait de la communauté de risques constituée.

Ces écarts sont influencés par deux séries de facteurs : par le *nombre des risques* : c'est ce qu'exprime le théorème de Bernouilli « le rapport de l'écart possible au nombre des épreuves, varie en raison même des épreuves¹¹ », — et par la *dimension respective des risques*.

Il est donc d'abord nécessaire que, *dans chaque classe de risques*, le nombre des risques soit le plus grand possible.

Hétérogénéité qualitative du portefeuille de l'assureur.

— Or, le portefeuille de l'assureur présente une grande diversité dans la nature des risques qui le composent : *il est d'abord hétérogène en qualité*.

On peut supposer qu'un assureur incendie borne son activité à garantir des maisons d'habitation construites en meulière et couvertes en ardoises : si tout son portefeuille, supposé suffisamment grand, était ainsi composé, la prime correspondrait avec la probabilité maxima aux sinistres. Encore faudrait-il supposer que toutes ces maisons sont situées, par rapport aux foyers d'incendie, d'une façon semblable.

En pratique, cela est irréalisable : l'une se trouvera proche d'une scierie, l'autre contiguë à un garage, etc. C'est le problème du voisinage qui se rencontre dans toutes les branches et dont l'effet est que la nature d'un risque peut être changée par des facteurs extrinsèques, selon sa situation par rapport à d'autres. Et, déjà, s'introduira dans le tarif une diversification.

11. Bernouilli, *Ars conjectandi*, Bâle, 1713; — Picard et Besson, *op. cit.*, p. 126.

Ces maisons occuperont aussi sur la carte de la population une position différente : l'une à la campagne, l'autre dans une grande ville.

La présence dans le portefeuille de l'assureur de risques voisins, et soumis en même temps aux mêmes causes de sinistres, l'expose à un danger spécial qui vient changer, comme le voisinage, la valeur du risque : c'est le danger de conflagration ou de catastrophe.

En définitive, l'assureur sera obligé de diviser ce portefeuille très simple en catégories, à l'intérieur desquelles le nombre des risques sera insuffisant pour assurer la compensation.

Un assureur ne pourrait d'ailleurs s'en tenir à une politique aussi élémentaire : s'il désire étendre son exploitation, il est amené à garantir des risques profondément différents les uns des autres : risques agricoles et risques industriels, forêts et magasins — dont chaque catégorie n'est pas assez nombreuse pour assurer une application suffisante de la compensation des écarts.

A chacun de ces risques dissemblables, il est nécessaire que l'assureur applique la prime qui exprime sa probabilité particulière; mais plus on adapte le tarif à la nature du risque, plus on crée de classes et moins on a de chances de voir à l'intérieur de chacune les primes correspondre exactement aux sinistres¹².

Certains risques ne peuvent même pas rentrer dans une catégorie préétablie, forment une classe à part par eux-mêmes, par suite de leur rareté. C'est ainsi qu'en assurance-vie, les risques aggravés sont infiniment variés.

D'autres se prêtent mal à une tarification générale, à cause de l'importance qu'y revêt le risque subjectif¹³. L'assurance-crédit, par exemple, se heurte à de grosses difficultés d'appréciation du risque, parce que le risque subjectif y est prépon-

12. Hermannsdorfer, p. 106. — Cf. Le Chartier et Dardonville, *Dictionnaire des Tarifs-Incendie*, Paris.

13. Hollitscher, *Internationale Rückversicherung*, Berlin, 1931, p. 28 (cité Hollitscher).

dérant et que les variations brusques difficiles à prévoir y sont fréquentes.

Un assureur peut également être obligé, pour des raisons de clientèle ou de bonnes relations avec un agent ou un courtier, d'accepter un risque qui sort des limites habituelles de son activité¹⁴.

L'hétérogénéité qualitative d'un portefeuille d'assurance, tel qu'il est apporté par les agents ou les clients d'une entreprise, à l'état brut, est donc trop grande pour que la loi des Grands Nombres puisse être vérifiée mathématiquement.

Hétérogénéité quantitative. — Cette constatation est encore plus frappante, lorsqu'on considère l'*hétérogénéité quantitative* du portefeuille, c'est-à-dire la disparité des risques en grandeur : c'est le second élément qui influe sur l'écart entre la probabilité statistique et le résultat réel.

Si le progrès et la civilisation provoquent une diversité de plus en plus grande dans la nature des produits de l'activité humaine, c'est-à-dire des risques d'assurance, ils amènent encore bien plus une variété immense dans les dimensions de ces risques.

Il y a deux siècles encore, les dimensions des exploitations, la capacité des moyens de transport, le volume des maisons étaient comparables entre eux. Une manufacture employant une centaine d'ouvriers était considérée comme fort conséquente, une diligence emportait une dizaine de voyageurs, les immeubles n'abritaient qu'une ou quelques familles.

Aujourd'hui — et particulièrement en France, pays de petite production agricole et où l'artisanat est encore bien vivant — si le fond, la grande masse des risques est encore constituée par des risques du genre de ceux que couvraient les sociétés d'assurance naissantes du milieu du xviii^e siècle et du début du dernier, il vient s'ajouter à côté de ces risques

14. Feer, *Approach to Reinsurance*, Insurance Institute of America, New-York, 1932.

moyens, des risques énormes comme les grands magasins, les paquebots transatlantiques, les chemins de fer. Les uns occupent des milliers d'ouvriers et d'employés; les autres forment et contiennent des centaines de millions de valeurs assurables; les derniers emportent les voyageurs par centaines.

Le voisinage augmente cette diversité des risques. — Ce n'est pas tout : chaque risque est multiplié par les risques qui l'entourent : la grande ville moderne, la concentration industrielle forcent l'assureur à considérer les objets d'assurance, non pas seulement pour leur valeur intrinsèque, mais en tenant compte de l'ensemble des risques qu'il assure et qui sont soumis aux mêmes causes de sinistres. De même que le tarif peut changer pour une cause de contiguïté, de voisinage; de même le rapprochement de risques dans l'espace oblige l'assureur à regarder leur ensemble comme un tout potentiel¹⁵.

Le danger de conflagration, de catastrophe, est un grand problème de l'assurance moderne. Nous verrons que sa considération a amené la recherche de formes nouvelles de réassurance. Il est fort difficile à déterminer dans sa quotité; il est même parfois impossible à prévoir. Cela peut être fait lorsqu'il s'agit par exemple d'immeubles assurés dans la même agglomération; ou encore pour la couverture d'accidents du travail dans une même mine; ou pour celle du risque d'accident ou d'incendie pour des automobiles immatriculées dans la même région.

Cela est beaucoup plus difficile lorsque la concentration résulte de causes fortuites : rassemblement d'individus ou d'automobiles à l'occasion d'une foire, d'un pèlerinage, d'une exposition, d'une compétition sportive. Les chiffres que nous citons pour 1906, année du tremblement de terre et de l'incendie de San-Francisco, montrent que la branche incendie n'a pas été la seule où des « cumuls » se soient produits; mais que les taux de sinistre de toutes les branches ont dépassé de

15. Meech, *Reinsurance*, New-York, 1935.

beaucoup la moyenne des années voisines. Les cas de cumuls sont évidemment plus fréquents en incendie et en transport, mais aucune branche n'en est complètement à l'abri, et le risque en cause — les indemnités versées en cas de sinistre — peut atteindre des montants considérables.

Exemples.— Deux exemples, tirés de l'étude de Serkowskij¹⁶, feront comprendre l'effet de la différence en dimension d'un risque par rapport aux autres risques du portefeuille de l'assureur direct.

Soit :

- a, la dimension d'un risque isolé = 1.000
- S, le nombre de risques = 100.000
- A, la somme d'assurance totale = 100.000.000
- t, le taux moyen des sinistres = 1 ‰ (taux de prime de risque)
- A. t = C le total moyen des sinistres annuels, qui est égal à la prime nette ou prime de risque encaissée dans l'année par l'assureur = 100.000.

Si l'on admet un écart maximum de 0,5 sur t et que l'on veuille obtenir une certitude de 99 %, on obtient l'écart suivant de la moyenne des sinistres pour chaque risque :

$$R = \frac{1,5 \times 1,83 \times 52}{100.000 \times 0.001} = 0,39^{17}$$

c'est-à-dire que pour la totalité des risques, l'assureur est exposé à un écart de :

$$R. C. = 0,39 \times 100.000 = 39.000 = 39 \% \text{ de la prime nette.}$$

En supposant maintenant un portefeuille de la même composition, à cela près que pour 40 risques a est égal à 125.950

16. Serkowskij, *Das Risiko des Rückversicherers in der Feuerversicherung*, *Das Versicherungarchiv*, Vienne, 1933, p. 9.

17. Le coefficient 1,83 est donné par le calcul intégral; on le trouve dans les tables dites « de Gauss ». Il exprime la valeur mathématique de la statistique utilisée.

et que les autres sont de dimension 950, un calcul de la même nature donnerait deux coefficients d'écart R_1 et R_2 :

$$R_1 = 37.035$$

$$R_2 = 98.241$$

et le coefficient moyen serait égal à la racine carrée de la somme des carrés de ces différents coefficients particuliers (on sait que l'écart moyen d'un groupe de calculs est égal à la racine carrée de la somme des carrés des écarts individuels)

$$R = \sqrt{37.035^2 + 98.241^2} = 105.000$$

c'est-à-dire que les sinistres de l'année peuvent atteindre, pour une même prime nette de 100.000, le montant de 205.000.

On voit l'influence très grande que peut avoir, sur le risque de l'assureur, l'introduction de quelques risques de valeur très élevée par rapport à l'ensemble des autres risques.

Conséquence : instabilité du taux des sinistres. Variations fortuites. — Le portefeuille de l'assureur est donc composé de risques tels, en qualité et en quantité, que le taux des sinistres ne coïncide pas toujours avec le taux de la prime : alors que cette dernière est relativement constante et ne dépend que des rapports entre assureurs et assurés, les sinistres sont soumis à certaines variations. Celles dont nous venons d'examiner la probabilité eu égard aux caractéristiques du portefeuille, ce sont les *variations dues au hasard*; ce sont les variations dues à ce que le sort ne choisit pas toujours les mêmes objets d'assurance pour les frapper; elles sont imprévisibles : l'assureur ne peut prévoir à l'avance si c'est le risque de 125.950 ou celui de 950 qui sera atteint; c'est là que réside le danger que nous venons de définir; nous avons vu quelles formules mathématiques permettent de le calculer. Ces variations dépendent en général de causes inhérentes au risque lui-même (explosions, électricité, orages, imprudence, mauvais entretien, etc.)¹⁸.

Aussi entrent-elles dans les considérations de l'assureur

18. Serkowskij, *op. cit.*, p. 3.

lorsqu'il établit ses tarifs. D'autres variations de même ordre sont, au contraire, imprévisibles : ce sont celles qui sont dues aux catastrophes, incendies, naufrages, grands accidents ferroviaires — qui peuvent bouleverser toutes les statistiques et renverser toutes les prévisions.

Variations cycliques : sinistres et conjoncture. — Cournot les appelle des variations fortuites. Mais elles ne sont pas les seules : il existe également des *variations cycliques* qui ne dépendent pas de la nature du risque, mais des circonstances extérieures; elles ont une exceptionnelle gravité, parce qu'il est difficile d'en intégrer les causes dans les tarifs qui doivent offrir une certaine stabilité, surtout lorsqu'il s'agit d'assurances à long terme.

Ces causes peuvent être d'ordre physique : météorologique, par exemple¹⁹. Les plus importantes sont les causes économiques : les risques d'assurance n'ont pas seulement un caractère objectif, ils revêtent aussi un caractère subjectif; à côté des facteurs techniques, il y a des facteurs moraux : ordre, propreté, situation économique, honnêteté de l'assuré, c'est ce que l'on appelle la « moralité » du risque²⁰.

Les crises économiques cycliques ont une influence sur ce côté subjectif de l'assurance. On a remarqué, à bien des reprises, que la courbe des sinistres incendie est parallèle à la courbe des faillites. Thorin reproduit une courbe dressée par *The Post Magazine and Insurance Monitor*, montrant que ce parallélisme n'a été interrompu aux Etats-Unis pendant la période 1902-1922 que deux fois : par la catastrophe de Baltimore en 1904 et celle de San-Francisco en 1906. Une statistique suédoise portant sur les années 1920-1934 conclut qu'il y a entre l'un et l'autre phénomène un rapport à peu près constant si l'on admet un décalage d'une à deux années pour les faillites²¹.

19. C'est peut-être le cas des « Variations périodiques » des sinistres-grêle, cf. Wuste, *Assekuranz Jahrbuch*, 1937; — Frohlich, *id. loc.*, 1935.

20. Thorin, *op. cit.*, p. 5 et suiv.

21. Wold, *A technical Study of Reinsurance*, II^e Congrès d'Actuaires, Paris, 1937.

D'une façon générale, on constate que les périodes de hausse des prix, qu'elles proviennent de conjonctures économiques favorables ou de dépréciation de l'argent, coïncident avec la baisse de la courbe des sinistres. D'une part, l'accroissement des valeurs a pour effet d'augmenter les primes, de l'autre le phénomène de la sous-assurance engendre une grande prudence à l'égard des dangers du feu et stimule les efforts déployés en cas d'incendie. C'est une constatation confirmée par les statistiques suisses²².

Années	Indemnité pour mille francs de capital assuré	Indemnité en % des primes encaissées
1911-1915.....	0,55	54,8
1915-1920.....	0,42	43,4
1921-1925.....	0,59	62,1

De même, en Allemagne, la période de baisse s'est accentuée aux années d'inflation; avec l'apurement de la situation monétaire, les sinistres sont devenus plus nombreux et aussi plus importants.

Dans les périodes de dépression économique, le risque est aggravé en raison de l'importance que revêt dans la branche considérée le risque subjectif. En grêle, par exemple, la courbe des sinistres, sujette à de très fortes variations, du fait des circonstances climatériques, est peu changée par la conjoncture économique. En incendie, au contraire, une dépression économique entraîne le développement de l'incendiarisme, l'utilisation de matériel ancien, le manque de précaution dans les locaux inoccupés, le retard dans les réparations, toutes causes qui provoquent une aggravation des sinistres. De même en vie où les suicides augmentent et la mortalité s'aggrave du fait des conditions défavorables de vie et de moralité.

Parallèlement, la réduction du volume des affaires amène une diminution des primes encaissées, qui est d'autant plus

22. Thorin, *op. cit.*, p. 7.

sensible que l'assurance considérée est moins indispensable et plus dispendieuse. Les polices vie sont rachetées, les assurances individuelles sont suspendues avant qu'on ne se passe d'assurances incendie ou accidents du travail; les polices « Corps automobiles » ne sont pas renouvelées tandis qu'on paie aussi longtemps que possible l'assurance « Responsabilité civile ».

Réserves à formuler. — Il ne faut d'ailleurs pas généraliser par trop ces constatations. Si aucune branche n'est absolument indépendante des circonstances économiques, toutes n'offrent pas une évolution semblable : aggravation pendant les périodes de dépression, amélioration pendant les périodes de prospérité. Nous verrons qu'il en va tout au contraire de la branche transport²³.

De plus, des observations exactes pour les crises courtes auxquelles on était habitué avant la guerre, ne se vérifient peut-être plus lorsque la dépression se prolonge, comme c'est le cas pour la dernière crise. En Suisse, par exemple, où la production industrielle et les prix n'ont cessé de baisser depuis 1929 jusqu'en 1935, pour ne se relever (prix seulement) que très faiblement en 1936, une amélioration du taux des sinistres est constatée depuis 1932, sauf une passagère aggravation en 1935²⁴.

Années	Primes en ‰ des sommes assurées	Sinistres en ‰ des sommes assurées	Sinistres en % des primes encaissées
1932	0,87	0,48	54,6
1933	0,85	0,47	55,9
1934	0,85	0,43	50,8
1935	0,84	0,47	56,3
1936	0,83	0,41	49,2

D'autres variations présentant les mêmes caractères d'imprévisibilité relative et de soudaineté peuvent encore être

23. *Infra*, ch. IV, § II.

24. Rapport du Bureau Fédéral des Assurances pour 1936, Berne, 1938.

dues aux circonstances de la vie juridique. Un revirement de la jurisprudence, comme l'arrêt de la Cour de cassation interprétant en 1930 l'article 1384 du Code civil dans un sens défavorable aux automobilistes²⁵, a des conséquences brusques sur le risque de responsabilité civile. Une législation sociale, comme celle de 1936-1938 aboutit à un relèvement des indemnités en accidents du travail, mais aussi dans toutes les branches de la responsabilité civile.

Les variations cycliques menacent particulièrement les branches nouvelles, dans lesquelles le manque de statistique et d'expérience du risque rend précision et tarification spécialement difficiles. L'apparition de l'assurance dans une activité quelconque est susceptible d'amener des changements profonds dont l'assureur ne pouvait avoir aucune idée. De même, l'apparition de risques nouveaux dans une branche ancienne, par suite d'inventions ou de modifications de la technique, peut provoquer des variations appréciables dans le rendement de la branche considérée²⁶.

Variations séculaires. — Enfin, le risque de l'assureur est soumis à des changements que l'on qualifie souvent de séculaires²⁷, pour mettre l'accent sur leur caractère de permanence, et qui sont également difficiles à prévoir pour l'assureur. C'est par exemple l'augmentation de la longévité humaine, la hausse des prix, l'amélioration du confort, des conditions de vie de toutes les classes sociales ou même l'influence du développement de l'assurance sur la législation et les tendances de la jurisprudence. C'est encore la modification géographique et technique de l'activité humaine, tendant vers une concentration toujours plus grande (industrialisation, concentration urbaine), dont nous avons déjà signalé l'influence sur le risque d'assurance.

25. Cass. ch. réunies, 13 févr. 1930, *Gaz. Pal.*, 20 févr. 1930.

26. Tuma, *Wirtschaftliche Theorie der Rückversicherung*, Prague, 1932, p. 6.

27. Dubois, *Contribution à l'étude de la Réassurance*, 11^e Congrès des Actuaires, Paris, 1937; — Wold, *op. cit.*

Nous verrons au chapitre suivant, que la réassurance répond au besoin qu'a l'assureur de se prémunir contre ces diverses causes d'écart imprévisibles et que ses différentes modalités marquent une adaptation en rapport avec ces causes.

§ 3. Moyens d'assurer la compensation.

Lorsqu'un industriel calcule le prix de revient de ses assurances, il peut arriver qu'il considère la dépense comme trop élevée et qu'il préfère rester, comme on dit assez exactement, « son propre assureur²⁸ ». Il pourra mettre de côté, chaque année, la prime qu'on lui demande pour l'assurer contre les risques divers qui menacent son exploitation. Il supposera que ses fonds propres lui permettront de « tenir le coup » en face de n'importe quel sinistre.

Compensation dans le temps par la mise de fonds en réserve.

— L'assureur est exactement dans la même situation; pour lui le « sinistre » contre lequel il faut se prémunir, c'est l'éventualité d'un gros écart sur la moyenne des sinistres qui représente pour lui une dépense normale à laquelle les primes de l'année lui permettent de faire face, s'il prétend couvrir les écarts au moyen de ses propres fonds, capital et réserves, il tient le même raisonnement que l'entrepreneur et il opère une *compensation dans le temps*.

Il prévoit le sinistre maximum auquel il est exposé par suite d'un incendie, d'un accident, d'une catastrophe quelconque et met en réserve la somme destinée à en payer l'indemnité.

Théoriquement rien ne s'oppose à une telle conception²⁹ : si une société d'assurances avait la chance d'obtenir, dans les premières années, un rendement plus favorable que le rendement moyen, cela lui permettrait sans doute de mettre en

28. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 109.

29. Tuma, Conférence à l'Association Danoise de l'Assurance, 10 oct. 1930.

réserve des sommes suffisantes pour couvrir les déficits ultérieurs. En réalité il n'en est rien, et si l'assureur peut être à peu près certain, avec une exploitation et une politique de tarifs raisonnables, d'obtenir une compensation satisfaisante sur un nombre d'années suffisant, il lui est absolument impossible de savoir par avance sur quelle année portera la perte et sur quelle année le bénéfice. Il lui faut donc, dès la première année de son exploitation, mettre en réserve une somme suffisante à couvrir le déficit maximum³⁰.

Les mathématiciens ont cherché à calculer la garantie nécessaire à une entreprise d'assurances. En désignant par z le nombre des sinistres et X le dommage moyen par sinistre, Westergaard, de Copenhague, arrive à la formule suivante :

Garantie : $G = \sqrt{z\bar{X}}$ avec une approximation de 99.994 pour 100.000.

Riebesell³¹ arrive avec une probabilité de 99 % à la formule :

Réserve : $R = 3 \sqrt{\Sigma a^2 n}$, a , étant l'indemnité et n le nombre des sinistres de la série statistique.

Limitations à l'accumulation de réserves. — Quel que soit l'intérêt de ces formules mathématiques, on voit facilement que, pour être à l'abri de toute éventualité, l'assureur devra réunir des fonds considérables. La plupart du temps, pour une entreprise débutante surtout, cela lui sera impossible. En en admettant la réalisation, encore faut-il que ces réserves soient investies dans des placements assez sûrs, dans des monnaies assez stables pour que les intérêts des assurés soient sauvegardés. De tels placements, le plus souvent immobiliers, sont difficilement réalisables sans perte en cas de très gros sinistres et c'est une difficulté nouvelle que se crée ainsi l'assureur.

30. Voir les diagrammes établis sur les résultats de la Svea, par Tuma, *Wirtschaftliche Theorie*, p. 10.

31. *Rückversicherung oder Sicherheitsrücklage*, *Deutsche Rückversicherungszeitung*, 1924, n° 4 et 5.

Pour se procurer ces fonds l'assureur ne peut seulement compter sur son capital social; il se trouverait dans l'impossibilité de le rémunérer. Il constitue des réserves avec les excédents des bonnes années. Mais il se heurte ici aux objections des diverses catégories d'intéressés. Les assurés n'admettent pas facilement que le bénéfice réalisé sur leurs polices ne leur soit pas rendu, sous forme de ristournes; la concurrence oblige souvent l'assureur à céder, comme aussi à abaisser ses tarifs lorsque les résultats sont bons, ce qui réduit d'autant sa marge bénéficiaire et les possibilités d'accumulations de réserves. De même, les actionnaires combattent les réserves extraordinaires, dont ils ne perçoivent pas l'utilité momentanée; les bénéfices doivent servir à la distribution des dividendes. C'est pourquoi, pour que ce système de compensation des risques dans le temps puisse être réalisé, il faut que la concurrence soit supprimée.

C'est ce que conclut Rau, étudiant les *Etablissements publics bavarois pour l'assurance incendie, grêle et bétail*³². Pour constituer un tel fonds de réserve, ces établissements ajoutaient à la prime nette, à la prime suffisante pour couvrir le risque normal, un « chargement » d'environ 25 % qui était destiné à alimenter le fonds de réserve extraordinaire. Une autre source consistait dans une « cotisation d'entrée » de 2 %.

Il est bien évident que, si une concurrence avait été possible, d'autres entreprises se seraient constituées pour exploiter le risque avec des tarifs inférieurs et sans droit d'entrée.

Compensation dans le temps par la répartition chez les mutuelles. — Un autre moyen de compensation dans le temps, — mais cette fois dans un temps donné : l'exercice, — est fourni par le système de la répartition. Ce système, utilisé seulement par les sociétés mutuelles, consiste à adapter la prime aux sinistres en fin d'années; nous y avons déjà fait allusion au paragraphe premier.

32. Rau, *Die Rückversicherung der Gegenwart*, p. 313.

Dans ce cas, on perçoit une prime égale ou inférieure à la prime de risque; si, à la fin de l'exercice, les sinistres n'atteignent pas la prime totale, l'excédent en est ristourné aux assurés, inversement, si les sinistres dépassent la prime, le déficit est couvert par un « rappel de cotisation » proportionnel à la prime versée par chacun.

La concurrence des compagnies à primes fixes — pour lesquelles ce système est exclu par définition — a obligé les mutuelles à abandonner la pratique des rappels de primes et celle-ci n'a plus guère qu'un intérêt historique³³. C'est ainsi que la société suisse pour l'assurance du mobilier a perçu un supplément :

de 1827 à 1850	13 fois
de 1851 à 1875	11 —
de 1876 à 1900	5 —
de 1900 à 1919	0 —

A partir du 1^{er} janvier 1920, elle a supprimé l'obligation d'une contribution supplémentaire : elle possède un aliment suffisant, de fortes réserves, et fait « un usage ample et rationnel » de la réassurance³⁴.

Compensation dans l'espace : par extension géographique. —

A côté de ces modes de compensation dans le temps, l'assureur peut rechercher la *compensation* par la répartition des risques *dans l'espace* : ceci peut s'entendre de deux façons, soit que l'assureur cherche à souscrire le plus grand nombre possible de risques, soit qu'il cherche à rendre son portefeuille homogène quant à la dimension des risques. Selon l'une ou l'autre conception, on agit sur l'un ou l'autre des éléments dont dépend l'écart des sinistres³⁵.

33. Elle est encore en vigueur chez certaines petites mutuelles agricoles d'assurance grêle ou mortalité du bétail.

34. *Bulletin de l'Association des établissements cantonaux suisses d'assurances contre l'incendie*, 1926; — *L'assurance mutuelle cantonale en Suisse*, 1805-1925, cité par Thorin, *op. cit.*, p. 23.

35. *Supra*, § II.

Tout d'abord, l'assureur étend son activité sur le champ le plus vaste. « L'idéal, en cette matière, serait que la mutualité groupe les risques suspendus sur l'universalité des individus; mais, malgré l'internationalisation de plus en plus grande de l'assurance, ce but apparaît chimérique »³⁶.

Il est évident qu'on ne peut encore imaginer une société universelle, ni même une société opérant sur un domaine assez étendu, pour que la compensation s'opère mathématiquement. Mais cet idéal se traduit par un effort constant des assureurs vers le champ d'exploitation le plus vaste, effort qui n'a pas seulement pour but la réalisation de bénéfices supplémentaires; mais aussi le besoin d'opérer par les moyens propres de l'entreprise la compensation des risques.

Les exemples de ce développement géographique sont nombreux; on citera celui de la « Zurich », société suisse d'assurance contre les accidents et la responsabilité civile, qui travaille par succursales dans une quinzaine de pays et dont les recettes suisses ne représentent que 8 à 10 % de ses recettes totales. Pour un petit pays comme la Suisse, la nécessité de l'expansion internationale est encore plus évidente, parce que le cadre national est notoirement insuffisant pour permettre à plusieurs entreprises d'obtenir des résultats approchant de ceux d'une société universelle idéale.

Cette tendance à l'universalité se heurte à certains obstacles. L'assuré a une préférence pour les compagnies nationales à laquelle il portera ses risques, à conditions égales; le portefeuille d'une compagnie étrangère ne sera alors composé, aux mêmes prix, que des rebuts des risques offerts sur le marché. Ou bien, l'entreprise étrangère devra faire de grands frais : installer des succursales à l'étranger est déjà très dispendieux; mais pour obtenir, en outre, de bons risques, il faut que l'assureur de l'extérieur fasse des conditions plus favorables que son concurrent de l'intérieur, soit qu'il travaille à des tarifs moins élevés, soit qu'il assure certains

36. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 110.

avantages de rémunération ou de commission à ses agents et aux courtiers de la place.

D'autres difficultés peuvent surgir des réglementations de chaque pays; certaines nations cherchent à protéger leur industrie nationale par une législation plus dure pour les assureurs étrangers : impôts, cautionnements élevés. Du même ordre sont les difficultés d'ordre monétaire : contrôle des changes, etc., dont nous étudierons, pour la réassurance, les conséquences fâcheuses³⁷.

L'expansion à l'intérieur de la nation est elle-même limitée par certaines considérations : l'assurable peut ne pas trouver à son goût le monopole ou l'entreprise tendant au monopole. Le profit réalisé provoque une éclosion de sociétés concurrentes stimulée par le désir des assurés de trouver couverture ailleurs. Le monopole forcé est alors une solution, qu'il soit institué au profit d'une société privée — ce qui ne se rencontre pas dans la pratique —, ou qu'il s'agisse de monopole public³⁸. On rencontre ainsi des monopoles partiels (assurance contre l'incendie du mobilier par les établissements suisses) ou totaux (il n'y a guère ici que l'exemple du Gosstrach russe).

La concentration est un mouvement d'extension. — Pour nous en tenir aux entreprises privées, celles-ci trouvent un moyen de tourner la plupart des inconvénients que nous venons de passer en revue, dans la participation financière à des sociétés d'assurance, dans le groupement, cartel, trust. Les avantages qu'offre la concentration par rapport au développement par succursales, sont tels que la tendance observée, dès avant la guerre, a pris une ampleur encore plus considérable ensuite, avec la multiplication des mouvements d'ordre nationaliste.

Sur le plan national, elle tend à supprimer la concurrence, à unifier les tarifs, à assurer par conséquent un ren-

37. *Infra*, II^e Partie, chap. III, § III.

38. Cf. Kurt Schmitt, Discours au Banquet de la Munich, 16 juill. 1937.

dement plus stable aux entreprises groupées. C'est ainsi que l'assurance-vie est aujourd'hui aux Etats-Unis, entre les mains de six ou sept groupes³⁹. En Allemagne, les sociétés cartellisées encaissent environ quatre fois plus de primes que les sociétés indépendantes.

En France, le mouvement, d'abord lent à se dessiner, tend maintenant à s'accroître.

Il a commencé par les plus grandes compagnies, qui se sont constituées en groupe de sociétés permettant à leurs agents de placer les risques de toutes catégories, sans avoir à sortir du groupe. Un mouvement de concentration particulièrement remarquable est celui qui a progressivement réuni toutes les sociétés portant les dénominations : Soleil, Aigle, France, dans un groupement obéissant à une impulsion unique et dont l'influence est encore susceptible de s'étendre. Il faut également citer le groupement constitué par les Assurances générales et leurs affiliées. Nous mentionnons plus loin quelques-uns des groupes existant actuellement en France.

Cette tendance à la concentration est maintenant renforcée, favorisée même par la nouvelle législation qui a pour objet d'améliorer les garanties offertes par les compagnies d'assurances sous un contrôle renforcé de l'Etat. Il en résulte naturellement une disparition progressive de tous les organismes insuffisants ou anémiés au profit des plus puissants.

En particulier le décret-loi du 14 juin 1938, s'inspirant d'heureuses dispositions de la législation suisse, a facilité le mouvement en prévoyant des transferts de portefeuille opérés avec l'autorisation ministérielle et dès lors opposables aux assurés comme aux tiers. Plusieurs transferts ont déjà été effectués au cours de l'année 1938, le nombre en augmentera sans doute considérablement en 1939.

Sur le plan international, la prise de contrôle de sociétés nationales obvie à la répugnance qu'éprouvent les nationaux à s'assurer auprès de compagnies étrangères. La fondation

39. *La Réassurance*, 1938.

de filiales prenant la nationalité du pays où l'assureur veut travailler est également fréquente; mais elle offre ce désavantage de coûter beaucoup plus cher et de ne pas fournir un personnel et une clientèle déjà existante, comme c'est le cas dans la prise de contrôle.

Compensation dans l'espace par extension technique. — Une telle politique favorise en même temps que l'extension géographique, l'extension « technique », c'est-à-dire l'exploitation de branches différentes. Une société ne peut pas toujours étendre à une branche nouvelle son activité : la législation peut l'en empêcher, comme c'est le cas en France pour l'assurance-vie. Dans ce cas, elle s'unit volontiers à une entreprise exploitant déjà la branche où elle veut s'introduire; ou elle en prend le contrôle financier; ou elle fonde une société nouvelle.

Les groupes français, illustrent ces constatations; nous avons indiqué tout à l'heure que les grandes compagnies s'étaient unies en groupements pour exploiter tous les domaines de l'assurance. De même les premières compagnies Incendie ont donné naissance à des sociétés Vie, Accidents, Crédit, Réassurance : il y a ainsi les groupes de l'Union, de la Nationale, du Phénix, de l'Urbaine, des Mutuelles du Mans, etc.

La « Zurich » offre encore, ici, un bon exemple d'extension technique par la fondation de filiales : elle contrôle des sociétés accidents (*Merkur*, de Prague); elle a une filiale nationale vie, la « Vita » et des associées incendie à l'étranger (l'Abri en France, la Bedford en Angleterre); pour exploiter l'incendie en Suisse, elle a fondé récemment une société de réassurance, la Turegum (1938).

Mais c'est certainement l'Allemagne qui offre les meilleurs types d'entreprises à branches multiples par voie de cartels, les *Konzerns* : *The Review* divise l'activité d'assurance allemande en vingt groupes : groupes de l'Allianz, de l'Aachen und Münchener, Konzern Gerling, groupe Mützenbecher, etc.

Le danger de ces entreprises gigantesques est évident : il est le même que dans les autres domaines économiques, avec cette particularité que les assurés constituent une catégorie de créanciers spécialement intéressante : la perte des primes en soi peut n'être pas grave; mais l'absence de couverture peut être désastreuse en cas de sinistre. La liquidation des affaires d'une société de ce genre donne lieu, dans chacun des pays où elle travaillait, à des difficultés nombreuses et à des délais souvent très longs, le tout étant fort préjudiciable à tous les créanciers et spécialement aux assurés. Il suffit de rappeler ici le krach du Phénix autrichien.

La compensation dans l'espace par l'égalisation des risques.

— Nous avons dit que, parmi les modes de compensation dans l'espace, les uns influaient sur le nombre de risques, les autres sur la dimension des risques : il nous reste à examiner deux systèmes destinés à rendre homogènes, en dimensions, les divers risques du portefeuille de l'assureur : la coassurance et la réassurance.

Comment se pose le problème? Nous supposons un assureur dont le portefeuille ne groupe pas un nombre suffisant de risques de mêmes dimensions pour que les lois de la statistique s'appliquent avec une précision satisfaisante : l'organisation de son entreprise ne lui permet pas de souscrire en nombre suffisant des risques de chaque grandeur, et l'introduction de quelques gros risques fait planer sur les résultats une menace d'écarts avec la moyenne espérée sur laquelle sont basés ses tarifs.

Les écarts, notre assureur ne peut les amortir dans le temps avec ses réserves, dont le montant est insuffisant. D'autre part, il a renoncé à percevoir des suppléments de prime pour remettre son exercice financier en équilibre.

Devra-t-il, pour maintenir cet équilibre, ne s'intéresser qu'à des risques d'une certaine grandeur, d'une certaine catégorie (car le problème qualitatif se pose aussi)? Nous avons dit que cela rendrait l'exploitation de son industrie

impossible ou du moins que cela lui interdirait de la développer.

La coassurance. — Une solution paraît alors souhaitable : l'assureur peut ne pas souscrire de gros risques pour leur totalité, mais s'intéresser à ces risques pour la part qu'il peut supporter à lui seul ; d'autres assureurs faisant le même raisonnement acceptent les autres fractions du risque dans les limites de leurs possibilités.

Ainsi, lorsqu'un grand risque (magasin, paquebot, usine) se présente sur le marché, diverses entreprises peuvent s'entendre pour assurer la couverture de parties du risque aussi grandes que chacune en peut techniquement absorber. Chaque assureur ne sera responsable envers l'assuré que de la part qu'il assume : c'est l'opération que l'on désigne sous le nom de *coassurance*.

Les grands risques incendie ou transport sont ainsi divisés entre plusieurs sociétés nationales ou étrangères, de sorte que chacune n'en supporte pas un poids trop lourd. Nous citons en note un exemple... pris dans l'incendie de Marseille⁴⁰.

Une organisation d'assurance a même été fondée sur la base de la coassurance : c'est le Lloyd's de Londres⁴¹. Cette « bourse aux assurances », vieille de deux siècles et demi, est basée depuis toujours sur la même formule : « Lorsqu'un particulier s'assure au Lloyd's, il place son risque non à la charge de la corporation, mais entre les mains d'un ou plusieurs syndicats d'assureurs du Lloyd's, et chaque membre de chacun de ces syndicats est directement responsable envers le porteur de la police de sa part proportionnelle de la perte qui incombe à la police sur laquelle figure son nom.

40. Assurance Incendie de la Société des Grands Hôtels Français, exploitante de l'Hôtel de Noailles ; la coassurance était la suivante : Lloyds de Londres 7 %, Caledonian 7,5 %, Legal and General 5,5 %, Union de Prague 3,5 %, Scottisch 3,25 %, Queensland 2,5 %, Skandinavian 2,5 %, Nippon 2 %, Tokio 1,75 %, West of Scotland 1 %, Lloyds de Londres 13,5 %, London and Lancashire 33 %, Minerve 12 %, Provincial 5 % (*L'Argus*, 20 nov. 1938, p. 1650).

41. *Contra* : Plass, *Die Besonderheiten der Rückversicherung in den einzelnen Versicherungszweigen*, Hamburg, 1916.

L'assuré ne traite pas directement avec les assureurs, il entre en relation avec eux par l'intermédiaire d'un courtier au Lloyd's, qui reçoit ses instructions, place le risque pour son compte auprès d'assureurs qualifiés, répartit la prime et, en cas de sinistre, touche l'indemnité pour le compte de son commettant⁴². » En outre un contrôle privé et une censure officielle s'exercent sur les opérations du Lloyd's.

Limites de l'usage de la coassurance. — Ces diverses caractéristiques du Lloyd's vont nous permettre de souligner les inconvénients correspondants de la coassurance⁴³.

Le Lloyd's représente un marché concentré au maximum : les délégués des souscripteurs se réunissent dans l'immeuble de la corporation, comme en une bourse et le courtier est certain de trouver, s'il s'agit d'un risque assurable, une couverture rapide en entrant dans la salle de souscriptions. Il n'en va pas de même du marché ordinaire de l'assurance : malgré la rapidité des communications, les diverses compagnies sont isolées et il faut souvent de longues démarches pour placer la totalité d'un risque⁴⁴.

Du point de vue de l'assuré, elle implique la nécessité de se servir d'un courtier. Du point de vue de l'agent de province ou de la petite société provinciale qui n'a pas à sa disposition le marché concentré de Paris, il peut en être de même. Cela est encore plus sensible lorsqu'il est nécessaire de placer une partie du risque ou sa totalité à l'étranger⁴⁵.

Du point de vue des assureurs, il peut arriver aussi que les risques difficiles à placer reviennent toujours aux mêmes groupes de compagnies, qui peuvent ainsi se trouver intéressées toujours aux mêmes classes de risques, sujettes aux

42. Lloyd's de Londres, plaquette explicative.

43. Un bon résumé en est donné par H. Wagner, *Grundzüge der Rückversicherungs-Technik*, Neumann's, 1933, p. 7 et suiv.

44. Cette nécessité d'un marché concentré, particulièrement sensible alors que les communications étaient plus lentes, explique l'apparition de la coassurance dans l'assurance maritime, pratiquée dans les ports.

45. Voir l'exemple ci-dessus.

mêmes causes de sinistre, ce qui implique un danger de catastrophe⁴⁶.

Pour l'assuré encore, il y a un inconvénient évident à traiter avec un grand nombre d'assureurs, non solidaires, parmi lesquels il peut s'en trouver dont la solidité ne soit pas prouvée. On ne peut lui demander de rechercher pour chaque assureur quelles sont les garanties qu'il présente. L'inconvénient est le même pour les compagnies : le consentement de l'assuré est nécessaire pour chacune et il faut qu'elles se mettent d'accord sur le tarif à appliquer.

En cas de sinistres on se retrouve devant les mêmes problèmes : le consentement de chaque compagnie est nécessaire pour que le règlement puisse s'effectuer. S'il s'agit d'une indemnité importante, chacune enverra son expert et il en résultera des discussions, des retards peu satisfaisants pour les parties.

Sumien signale en outre la répugnance que l'assureur peut éprouver à faire connaître à son client une compagnie qui pourra devenir un concurrent dangereux⁴⁷. Dans l'état actuel de la concurrence, cette « division des risques avec division de la clientèle⁴⁸ » reste, malgré de nombreux accords récents, un sérieux désavantage de la coassurance.

Techniquement, c'est encore un procédé inférieur : le coût peut en être élevé : il est fonction du nombre des assureurs qui se traduit par une multiplication des frais d'administration, supportée partiellement par les courtiers, partiellement par les assureurs, en définitive par le preneur d'assurance.

D'autre part, il est nécessaire que la coassurance soit réalisée avant l'apparition du risque, ce qui n'est pas toujours

46. On rencontre ainsi quelquefois une série de Mutuelles intéressées à de gros sinistres. Exemple : Scierie André, coassureurs : Mutuelles du Mans; A. C. L., de la Seine-Inférieure, de Valence; le Conservateur; Lloyd Continental Français; Orléanaise (*L'Argus*, *loc. cit.*).

47. Sumien, *Traité théorique et pratique des assurances terrestres et de la réassurance*, 3^e édit., 1931, p. 15.

48. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 128; — Sumien, *loc. cit.*

possible (assurances facultés sur un même navire). En cas de variation du risque également, il faut que toutes les sociétés intéressées se mettent d'accord sur la nouvelle tarification à envisager : une nouvelle répartition peut être rendue nécessaire, chaque assureur pouvant changer d'opinion en ce qui concerne le risque et étant seul à même d'apprécier ce qu'il entend conserver⁴⁹.

Le consortium, forme améliorée de la coassurance. — Une atténuation peut être apportée aux inconvénients énumérés par la constitution de *consortiums*, contrats de coassurance obligatoire pour une durée indéterminée⁵⁰. Chacun des membres s'engage à l'avance pour une quote-part fixée dans les risques souscrits par l'agent de l'un d'eux. Ce dernier, l'apériteur, est alors seul en rapport avec l'assuré : il traite au nom des autres qui s'engagent à accepter sa tarification et ses règlements de sinistres (travail qui peut également être effectué par une organisation commune).

Depuis la guerre ces consortiums se sont multipliés en France, soit qu'il s'agisse d'assurer des ensembles de risques extraordinaires (exposition), soit qu'il s'agisse de risques spécialement graves (aviation, autocars, camions, etc.). Il reste que la multiplicité des assureurs empêche l'assuré de bien connaître ceux avec qui il traite : en général, les particuliers n'aiment pas avoir affaire à des entités de ce genre ; et, d'ailleurs, le point de vue légal est le même : chaque société n'est responsable que pour sa part.

La coassurance reste largement utilisée, spécialement en France ; elle est cependant tempérée par l'usage de la réassurance qui permet de limiter le nombre d'assureurs intéressés au même risque. Cependant ce nombre peut encore être très élevé⁵¹.

49. Villette, *Nature technique et juridique de la réassurance*, thèse, Paris, Brive, 1927.

50. Sumien, *op. cit.*, p. 14.

51. Dans l'incendie des magasins du Printemps en septembre 1921, 98 sociétés étaient assureurs pour une somme globale de 40 millions (immeuble et mar-

La réassurance permet la compensation des risques en les nivelant. — Nous en arrivons ainsi au dernier mode de compensation des risques : la réassurance. Notons de suite qu'elle ne supplée pas totalement aux autres modes étudiés : elle les remplace partiellement et a pour fonction d'en faciliter le jeu.

Nous avons défini la réassurance au début de ce travail⁵². Nous sommes maintenant mieux en mesure d'en apercevoir le rôle et d'en préciser la place dans la technique de l'assurance.

L'assureur ayant accepté un risque qui dépasse ses moyens, va céder à un assureur ultérieur, le réassureur, l'excédent de ses possibilités. Le portefeuille du « premier assureur » ou « cédant » se composera dès lors de portions de risques telles que la relation variable entre leur grandeur et leur qualité les rende comparables entre elles, autrement dit telles qu'une compensation puisse s'effectuer. Les écarts, mathématiquement déterminables, ne seront pas annulés, mais atténués de sorte que l'assureur puisse les supporter avec les réserves dont il dispose.

Le réassureur, ou « acceptant », établit une compensation entre ces cessions, sur une base plus large, en cédant à un nouveau réassureur ou « rétrocessionnaire » la fraction de chaque risque qu'il ne peut conserver sans danger pour l'équilibre de son portefeuille. Et ainsi de suite, jusqu'à ce que le risque soit *suffisamment divisé* pour qu'aucun assureur n'en conserve une part hors de rapport avec l'ensemble de son « portefeuille pour propre compte ».

Le but de l'assurance peut ainsi se trouver réalisé : diviser les risques de la mutualité entre un nombre suffisant d'intéressés pour que la réalisation du risque ne soit une catastrophe pour aucun des membres de la mutualité.

La réassurance a donc pour fonction essentielle le nivel-

chandises); dans celui des Nouvelles Galeries, en juillet 1930, 24 sociétés couvraient 55 millions. Chacune de ces sociétés était réassurée : Sumien, *op. cit.*, p. 15, note 2.

52. *Supra*, Introduction.

lement, ou mieux, « l'atomisation » des risques d'assurance⁵³. Feer⁵⁴ compare cette opération à la taille d'une haie :

« Les grosses polices souscrites par une compagnie sont les » longs rameaux d'une haie de troènes. Après que la réas- » surance a été effectuée, la haie est taillée, tous les rameaux » sont de la même longueur, ou, assurance parlant, aucun » sinistre sur aucune police particulière ne peut être dispropor- » tionnellement élevé. »

Le nivellement apporte la sécurité : conséquences. — La réassurance donne à l'assurance la sécurité. Les conséquences en sont très importantes.

Tout d'abord la première aide au *développement* de la seconde : l'assureur, soutenu par ses réassureurs, n'a plus à craindre de signer des contrats portant sur des montants élevés; il n'est plus limité aussi étroitement par la considération des dimensions des risques et peut ainsi augmenter largement sa production. De plus, il a la possibilité, aux risques qu'il accepte normalement, d'en ajouter occasionnellement d'autres qui ne rentrent pas dans sa politique habituelle, et qu'il est obligé de prendre pour obliger un client ou un courtier; il les cédera en totalité ou presque, de sorte qu'il ne sera pas gêné par la préoccupation de souscrire de chaque catégorie de risques un nombre suffisant pour qu'ils se compensent.

De même lorsqu'il s'agit de lancer une *branche nouvelle* où l'expérience manque, un seul assureur ne peut assumer le risque de compromettre sa fortune dans les aléas d'une exploitation inconnue. La réassurance permet de diviser les pertes possibles de façon qu'on puisse attendre d'avoir une notion suffisante du risque pour établir les tarifs sur une base scientifique.

Cette sécurité que la réassurance apporte à l'assurance,

53. Ehrenberg, *Aphorismen über Rückversicherung Assekuranz-Jahrbuch*, vol. I (1880).

54. *Op. cit.*, p. 7.

elle remplace pour une bonne part celle qu'aurait fournie aux cédantes l'accumulation des réserves; par là, la réassurance joue un rôle de *crédit* : nous retrouverons souvent, au cours de cette étude, l'idée que le réassureur est le banquier de l'assureur direct. La question se pose alors de savoir lequel, des réserves ou de la réassurance, sera le moyen le plus pratique et le plus économique de parer aux écarts des sinistres dans le temps, ou de savoir dans quelle mesure utiliser l'un et l'autre⁵⁵.

Tel est le rôle de la réassurance moderne : nous verrons dans le prochain et second chapitre, en examinant le mécanisme, qu'elle a pu être utilisée — et l'est encore — pour d'autres buts. Dans le chapitre trois on aura l'occasion de dire la place qu'elle occupe dans l'organisation du marché de l'assurance; enfin, le dernier chapitre de cette première partie précisera son rôle pour chacune des branches. Ce que nous savons déjà, c'est que la réassurance est aujourd'hui une pièce essentielle, un élément nécessaire dans la technique de l'assurance⁵⁶.

55. Contre la réassurance dans l'assurance-vie : Boehm, *Blätter für Versicherungs-Mathematik*, 1937, p. 41 et suiv.

56. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 126; — Ehrenberg, *loc. cit.*

CHAPITRE II

LE FONCTIONNEMENT DE LA RÉASSURANCE

Deux aspects : réassurance de sommes, réassurance de dommages. — Nous venons de définir le but de la réassurance : composer avec un portefeuille brut constitué d'éléments hétérogènes un portefeuille net présentant une certaine homogénéité et à l'intérieur duquel les écarts des sinistres soient assez réduits pour ne pas compromettre l'équilibre de l'entreprise.

Le même résultat de sécurité peut être atteint d'une autre manière : le réassureur peut s'engager à rembourser à l'assureur tous les sinistres qu'il ne peut seul supporter, ou du moins la part de ces sinistres qui excède ses moyens financiers.

Selon que l'on met l'accent sur la somme en risque ou sur le sinistre, on conçoit la réassurance sous deux aspects différents, aboutissant à deux méthodes selon lesquelles la réassurance peut fonctionner et fonctionne en fait.

Dans l'une, méthode *a priori*, l'assureur estime à l'avance ce qu'il peut garder sur chaque risque assuré, étant donné la composition de son portefeuille et sa force financière; il cède la somme qui dépasse cette « rétention », moyennant une certaine prime, à charge pour le réassureur de rembourser les sinistres proportionnellement à sa participation. C'est la réassurance dite de « sommes ».

Dans l'autre, méthode *a posteriori*, l'assureur garde la totalité de ses acceptations pour son propre compte; il conclut un arrangement avec le réassureur, par lequel celui-ci s'engage à rembourser au cédant, moyennant une certaine prime,

la part de sinistres que celui-ci estime ne pouvoir payer avec ses seuls moyens. Ce n'est plus la somme d'assurance qui détermine la part cédée, c'est l'indemnité qu'aura à payer l'assureur, c'est le dommage qu'il subit; c'est pourquoi on désigne cette méthode sous le nom de « réassurance de dommages ».

En définitive, les considérations qui mènent l'assureur sont les mêmes : car le sinistre maximum est bien fonction de la somme assurée; inversement, dans la détermination de sa rétention, de son « plein » de risque, l'assureur considère avant tout le montant probable du sinistre.

Plan du chapitre. — Mais en pratique, ces deux formes de réassurance sont bien distinctes et leurs modalités d'application sont très différentes. comme aussi leur efficacité et leur rôle. Nous aurons à les étudier séparément dans un paragraphe de ce chapitre. Auparavant, nous consacrerons un paragraphe à l'étude du pacte de réassurance. Nous dirons aussi quelques mots, dans un dernier paragraphe, du mécanisme d'application de ce pacte.

§ 1. Le pacte de réassurance. Réassurance facultative et réassurance obligatoire.

La réassurance spéciale. — Le pacte de réassurance peut revêtir deux formes principales : il peut être déterminé et spécial, ne s'appliquer qu'à une seule police; c'est la « réassurance spéciale ou facultative »; le document qui la constate est un simple contrat de réassurance. Elle peut être, au contraire, indéterminée et générale, s'appliquer à une série d'affaires : elle prend alors la forme d'un « traité » et on désigne souvent l'opération sous le nom de « réassurance obligatoire¹ ».

Le traité de réassurance était ignoré jusque vers 1820².

1. Villotte, *op. cit.*, p. 28 et suiv.

2. Cf. *infra*, 2^e partie, chap. II.

Jusque-là on ne connaissait que la réassurance spéciale : l'assureur cédait au fur et à mesure de ses besoins. Il inscrivait sur un « carnet » les polices souscrites par lui avec leurs principales caractéristiques : nom de l'assuré, situation et nature du risque, prime et part qu'il désirait céder. Le réassureur inscrivait son nom et la part acceptée en regard de chaque police et le contrat se trouvait ainsi conclu³. La procédure était la même lorsqu'on employait, au lieu d'un carnet général, un « bordereau » pour chaque cession.

Le caractère de ce contrat isolé était l'entière liberté laissée aux deux partenaires, liberté du cédant de présenter son risque à n'importe quel réassureur ; liberté de l'acceptant de refuser le risque ou d'en prendre telle part qu'il jugerait lui convenir⁴.

Lorsque la cession est importante, une telle méthode peut demander de longs pourparlers pendant lesquels l'assureur est à découvert si un sinistre se produit. De plus, comme il faut traiter chacun des risques séparément, les frais sont considérables. L'entremise d'un courtier épargne bien une certaine perte de temps⁵ mais l'inconvénient des frais n'est pas diminué.

Naissance du traité. — Ce manque de souplesse de la réassurance par contrat apparut d'autant plus gênant au XIX^e siècle que l'assurance se développait et que les sommes assurées augmentaient considérablement, par suite des progrès de l'industrie et du commerce⁶.

On constatait en même temps que la variété des polices d'assurance n'étant pas infinie, les contrats de réassurance établis se présentaient fréquemment sous une même forme. Dès lors on pouvait réunir plusieurs contrats en un même document.

La demande accrue, l'insuffisance de la méthode faculta-

3. Villotte, *op. cit.*, p. 29 ; — Picard et Besson, *op. cit.*, p. 131 ; — Metzger *Notions élémentaires de réassurances*, Paris, 1933, p. 14.

4. Golding, *The Law and Practice of Reinsurance*, Londres, 1937, p. 52 et suiv.

5. Metzger, *loc. cit.*

6. Hermannsdorfer, p. 13.

tive provoquèrent la naissance du traité de réassurances, rendue possible par l'unification des polices d'assurance.

Le traité diffère cependant profondément du contrat ordinaire, parce qu'il est un engagement préalable qui ne produira ses effets — et les produira automatiquement — que lorsque des polices d'assurance rentrant dans ses limites seront souscrites par le cédant : c'est « un moule tout préparé » sur lequel viennent s'appliquer journallement, ou périodiquement, toute une série de contrats particuliers répondant » aux conditions prévues par le traité lui-même⁷. »

Le fait de conclure un contrat général à objet indéterminé n'était d'ailleurs pas nouveau pour l'assurance. Le Guidon de la Mer prévoit déjà qu'extraordinairement « l'assurance puisse se faire sur navires non déclarés, ou dont le nom serait laissé en blanc »⁸. C'est le même principe qu'appliquent les assurances de marchandises sur un navire indéterminé ou *in quo vis* : « polices flottantes » ou « traités d'assurance » dans lesquels, moyennant une prime ajustable, l'assureur s'engage à couvrir par exemple toutes les marchandises qui peuvent entrer en risque, dans un entrepôt ou sur un navire⁹.

Il n'en est pas moins vrai que l'on assiste, avec l'apparition du traité, à la formation d'un contrat très différent du contrat d'assurance ordinaire, dont on pouvait encore rapprocher la réassurance spéciale. Il s'agit là d'une activité nouvelle; et des entreprises nouvelles sont nées en même temps qu'elle pour l'exploiter à l'exclusion de toute opération d'assurance directe. C'est pourquoi certains auteurs sont d'avis que la séparation devrait toujours être observée et l'exploitation de la réassurance réservée aux entreprises professionnelles¹⁰.

Le traité facultatif. — Le traité lui-même a suivi une évolution; il s'est d'abord présenté sous la forme facultative; il

7. Rossy, *Assurances contre l'incendie. Des cessions de portefeuille et des réassurances générales*, Paris, 1898.

8. Villotte, *op. cit.*, p. 32.

9. Picard, *De la réassurance*, thèse, Paris, 1912, p. 29.

10. Golding, *op. cit.*, p. 38. — *Infra*, II^e partie, chap. II.

n'était qu'un arrangement préalable, sans engagement pour l'une ou l'autre partie, de céder et d'accepter. Il était intéressant pour l'entreprise réassurée auprès de plusieurs réassureurs. « Dans ce cas, observe Dammbach, elle pourra donner » à l'un ou à l'autre de ses réassureurs la préférence sur tous » les autres en l'intéressant, en premier lieu, sur ses réassurances. Elle n'intéressera ses autres réassureurs que sur les » risques pour lesquels le concours du ou des autres réassureurs est insuffisant. On peut affirmer que ce ne sont que les » risques les moins désirables qui restent »¹¹.

L'assureur conservait ainsi sa liberté d'action qui se traduisait souvent par de fortes cessions sur les mauvais risques, des cessions plus réduites sur les bons. Le réassureur de son côté préférait pouvoir examiner les affaires cas par cas; c'était une précaution naturelle contre la sélection opérée par l'assureur.

Le traité facultatif¹² réalisait une transition entre le particulier et le général; il gardait les inconvénients de la réassurance spéciale, ne procurant pas à l'assureur la certitude de pouvoir placer ses cessions, ni au réassureur un aliment sûr et constant.

Le traité obligatoire. — On s'acheminait (par l'intermédiaire du traité facultatif pour le cédant et obligatoire pour l'acceptant¹³, ou inversement) vers le traité réciproquement obligatoire. Ce contrat est donc relativement moderne : de Courcy dit avoir assisté à son invention¹⁴. Désormais l'assureur s'oblige à céder, le réassureur s'oblige à accepter certaines catégories d'affaires, dans une proportion fixée et à des con-

11. Dammbach, *Des traités de réassurance*, Paris, 1909, p. 19.

12. La confusion est d'ailleurs fréquente entre « réassurance spéciale ou facultative » et « réassurance par traité facultatif ». Il faut cependant distinguer, car le traité facultatif est un mode aussi fréquent que la réassurance facultative sans traité (*contra*, Picard, *op. cit.*, p. 28).

13. C'est le cas du « cover » anglais qui présente en outre cette particularité de ne s'appliquer qu'à certains risques spécifiés dans le traité et non à l'ensemble d'une branche de la cédante. Cf. Golding, *op. cit.*, p. 66.

14. De Courcy, *Des deux sortes de traités de réassurances*, 1885, p. 6.

ditions fixées. C'est ce traité que nous entendrons dans la suite sous la désignation de « Traité de réassurances ».

L'usage s'en est, en effet, répandu au point d'en faire l'habituel instrument de la réassurance¹⁵ et d'éliminer à peu près, ou de réduire au rôle d'accessoires, le traité facultatif et la réassurance spéciale.

La réassurance facultative n'est plus guère utilisée que pour placer des cessions qui dépassent le cadre normal des traités obligatoires, par leur nature ou par leur montant. On peut encore l'utiliser pour l'échange de risques entre compagnies directes et pour placer la part abandonnée ou réduite par un des réassureurs obligatoires. En transport, elle est encore largement en usage, particulièrement pour les réassurances faites à un taux de prime différent de celui de la prime d'origine, ou par suite de l'énormité de certains risques. En vie, Golding signale l'utilisation fréquente de la méthode facultative par les entreprises britanniques, sur la base d'échanges entre les compagnies d'assurances directes¹⁶. Nous en reparlerons au chapitre IV, en étudiant le rôle de la réassurance dans les différentes branches.

Comparaison entre les deux catégories de traité. — Les avantages du traité de réassurance obligatoire sur les modes facultatifs de réassurance sont évidents. C'est parce qu'il permet à l'assureur, dans la limite fixée par le traité lui-même, de souscrire en étant certain de pouvoir céder son trop-plein, que le traité obligatoire a pris la prépondérance.

Réciproquement, dans le traité obligatoire, le réassureur est intéressé à l'ensemble du portefeuille du réassuré, participant parfois à la totalité des affaires qui le composent, sinon à un grand nombre d'entre elles : il n'a plus à craindre, ou en tout cas il a moins à craindre — théoriquement — l'antisélection qui était le corollaire fréquent de la réassurance facultative : « Le consentement des parties est accordé une

15. Picard, *op. cit.*, p. 28.

16. Golding, *op. cit.*, p. 63.

» fois pour toutes ; les relations sont plus loyales ; l'opération » a pris un caractère mathématique qui ne laisse plus de place aux manœuvres intéressées¹⁷. »

En sens contraire, on peut reprocher au traité les défauts de ses qualités : c'est un contrat en série qui ne permet pas à l'assureur d'adapter sa rétention à la nature intime du risque ; ni au réassureur d'évaluer sa participation selon les caractères de chaque risque. Alors que le contrat de réassurance est conclu avec le maximum des données qui concourent à sa formation, le traité est un pacte sur éléments futurs : « Le réassureur accorde sa confiance dans la nuit ; il » « contracte sur des bases mouvantes. » Cette remarque de Villotte¹⁸ est plus exacte à l'heure actuelle, où, comme nous le verrons à la fin de ce chapitre, les renseignements fournis par le cédant sont de plus en plus maigres. Et Metzger écrit à ce propos : « La confiance qui semble avoir déserté notre » planète se retrouverait-elle dans sa forme la plus complète, » la plus pure, dans les relations entre assureurs et réassureurs ? Nous voudrions sincèrement le croire, mais nous » sommes sans grande conviction¹⁹. »

§ 2. Les types de traités.

L'étude du pacte de réassurance nous a montré l'avantage théorique et la prédominance pratique du traité obligatoire. Pour simplifier, nous ne parlerons ici que de cette forme de la réassurance, les observations dégagées pouvant en général s'appliquer aux autres.

Ce paragraphe comprendra deux subdivisions, consacrées l'une à la réassurance de sommes, l'autre à la réassurance de dommages.

17. Villotte, *op. cit.*, p. 41.

18. *Op. cit.*, p. 31.

19. Metzger, *op. cit.*, p. 15.

1^o Réassurance de sommes.

Exemple. — Soit une prime de 3% exprimant la probabilité de sinistre et cent objets d'assurance, cent risques; nous les supposons de nature identique, c'est-à-dire qu'ils seront soumis à la même probabilité et que la prime sera la même pour chacun d'eux. Mais cinquante de ces risques sont de valeur 1.000, et cinquante de 2.000.

La prime totale perçue est de :

$$\begin{array}{r} 50 \times 1.000 \times 3\% = 1.500 \\ 50 \times 2.000 \times 3\% = 3.000 \\ \hline 4.500 \end{array}$$

D'après la probabilité, il y aura trois sinistres dans l'exercice. A supposer qu'ils atteignent trois risques de valeur 1.000, le total des sinistres sera de 3.000 et l'exercice se soldera par un bénéfice de 1.500. Si, au contraire, ce sont trois objets de 2.000 qui sont atteints, l'exercice se soldera par une perte de 1.500.

Première méthode : l'excédent. — Si tous les risques avaient été de valeur 1.000, la prime totale et le sinistre total auraient été égaux à 3.000. Un moyen de réaliser cette concordance est fourni par la réassurance de sommes, dans sa première forme : *l'excédent*. On l'appelle ainsi parce que l'assureur détermine la somme maximum qu'il peut garder pour son propre compte sur chaque risque et cède le montant dont le risque excède ce « *plein de conservation* ». Tout ce qui dépasse le plein représente l'« excédent » qui est réparti entre les réassureurs suivant les modalités préalablement fixées dans le traité²⁰.

Dans notre exemple l'assureur aurait pu garder un plein de 1.000 par risque; il aurait ainsi cédé sur chacun des cinquante risques de 2.000 un excédent de 1.000 et assuré

20. Metzger, *op. cit.*, p. 23.

l'équilibre de son exercice, pour autant que le nombre des sinistres n'ait pas excédé la probabilité²¹.

La détermination du plein. — La première opération à effectuer est donc la détermination du plein. On aura à considérer la branche exploitée, les moyens financiers de la société, le nombre de risques de même nature dans son portefeuille et la nature particulière du risque en cause. Nous laisserons de côté, pour l'instant, les trois premiers éléments qui seront étudiés plus loin.

En ce qui concerne la nature du risque la fixation du plein dépend de trois facteurs :

- a) Probabilité de survenance du sinistre;
- b) Degré moyen de l'extension du sinistre;
- c) Poids moyen des risques atteints²².

Comme tous ces éléments entrent en ligne de compte dans le calcul de la prime, on peut dire que, en pratique, le plein varie en raison inverse de la prime dans chaque catégorie de risques.

Thorin groupe ces trois facteurs sous la dénomination de « quotité de dommage », qui est le pourcentage prévisible du sinistre pour un risque. Elle est égale au quotient du dommage moyen par la somme assurée moyenne : et le plein est égal au quotient du sinistre maximum par la quotité de sinistres²³.

Le plein comprend donc deux notions : le plein par sinistre, soit le maximum prévisible de dommages par sinistre et le plein par risque, soit le maximum qu'un assureur peut garder sur un risque. Il ne doit pas y avoir une trop grande différence entre l'un et l'autre²⁴.

21. Cet exemple est emprunté à Mainardi, *La Réassurance*, traduction allemande de Hillbrandt, 2^e édit., Berlin, 1925, p. 17.

22. Jaroslav Janko, *Les méthodes de réassurance en Tchécoslovaquie*, 11^e Congrès d'Actuaires, Paris, 1937; — Dubois, *Contribution à l'étude de la Réassurance*, *id. loc.*; — Lethay, *Das Versicherungsarchiv*, avril 1936; — Calvey, « Le plein de conservation en assurance-incendie », *The Review*, 27 nov. 1936 et *La Réassurance*, mars 1937.

23. Thorin, *op. cit.*, p. 14.

24. Gobert, *Etude sur la réassurance, ses avantages, ses dangers et son importance économique*, Bruxelles, 1923, p. 137.

Le calcul nécessite donc la détermination du dommage probable : chances de réalisation du risque, chances d'extension du sinistre. Il faut tenir compte encore de la situation du risque : le plein varie avec les pays à cause des habitudes, des législations, de la jurisprudence différentes (en particulier, en incendie, pays à Code Napoléon où les locataires sont présumés responsables de l'incendie et autres pays; contrées où se pratique l'assurance au premier feu — dans d'autres branches, plus ou moins grande sévérité des législateurs et des juges, etc.). C'est un travail considérable, mais nécessaire et rémunérateur par les services considérables qu'il rend à l'assureur direct et au réassureur²⁵.

Le risque ne peut être considéré seulement en tant qu'objet d'assurance isolé; quand il s'agit de déterminer le plein, l'assureur doit le replacer dans l'ensemble de son portefeuille. Ayant divisé ses tarifs en classes, il recherchera autant que possible l'équilibre à l'intérieur de chaque classe; il aura tendance à considérer le groupe en bloc comme un seul risque et à proportionner son plein par risque à l'importance de la classe, au nombre de risques qui y rentrent.

Même s'il s'agit de risques réputés bons, l'assureur tend à n'en conserver qu'une minime rétention s'il n'a pas en portefeuille de nombreux risques de la même catégorie. A plus forte raison lorsqu'il s'agit de risques réputés dangereux, à prime élevée, comme les usines. C'est le cas général : un portefeuille de compagnie d'assurance comporte une majorité de risques simples et une minorité de risques graves.

Enfin, la fixation du plein peut dépendre à un moment donné du rendement du risque; l'expérience montre que les risques donnent des résultats différents sur des périodes plus ou moins cycliques; si les résultats tendent à être meilleurs et inversement, cela devrait se traduire par une action en conséquence sur les primes. Mais il est souvent plus facile à l'assu-

25. Voir Henne, *Die Beurteilung der Gefahren bei der Feuerversicherung*, Berlin, 1923, p. 55.

reur de se décharger sur le réassureur d'une plus grande partie de ses risques.

Le plein déterminé pour chaque catégorie de risques figurera sur un « tableau de pleins » annexé au traité. L'excédent sera réparti entre les réassureurs qui prendront des parts égales à un ou plusieurs pleins de la cédante ou encore une fraction de plein. En tout cas la participation de chaque réassureur est calculée en fonction du plein; c'est ce qu'exprime la formule : « un plein de réassurance égale un plein de la cédante ». L'excédent peut aussi être partagé entre les réassureurs par fractions, c'est-à-dire que chacun prend du risque une part représentant un certain pourcentage de l'excédent : au lieu de fixer la part de chaque réassureur à 1, 2 pleins, on l'établira à 10 %, 20 %... de l'excédent.

Le plein du tableau ne constitue d'ailleurs qu'une limite supérieure à l'engagement du réassureur; il est toujours loisible au cédant de réduire sur un risque déterminé le plein qu'il entend conserver. Dans ce cas, la participation de chaque réassureur, exprimée en pleins du cédant, est réduite dans la même proportion.

L'excédent peut encore être cédé par échelons, c'est-à-dire en premier, puis en deuxième excédent. Ce dernier n'est alimenté que lorsque sont épuisées les obligations du cédant vis-à-vis des réassureurs du premier excédent. Il est à noter que les traités de deuxième excédent ne sont guère désirables, ni pour le cédant qu'ils incitent à souscrire des risques démesurés, ni pour les réassureurs intéressés seulement à des pointes.

Appréciation du système. — Ce système de l'excédent paraît répondre au mieux au rôle que nous avons assigné à la réassurance : réduire les risques à l'unité, « atomiser » les risques. Pour Mainardi « le traité excédent représente la meilleure application du principe de la réassurance ». De Courcy s'exprime plus lyriquement : « c'est la plus pure, la » plus correcte, » la plus morale, la plus à l'abri de toute suspicion » des mé-

thodes de réassurance. Et il ajoute : « le traité d'excédent est » une espèce de soupape de sûreté, ou, pour employer une » image plus juste encore, un déversoir par où s'écoule le trop- » plein. L'assureur garde pour lui, les utilisant pour son usage, » les risques jusqu'à la limite qu'il a fixée, de même que les » eaux provenant des diverses sources s'accumulent dans un » réservoir, s'élevant jusqu'à un certain niveau. Ce niveau » atteint, le déversoir fonctionne automatiquement. Le trop- » plein s'écoule. Il n'y a pas d'inondation ; ainsi s'écoule l'ex- » cès des risques, qui va se placer sous la garantie des réassu- » reurs ».

La méthode de l'excédent n'est cependant pas sans présenter certains inconvénients pour l'assureur : en particulier elle nécessite, par l'établissement des tableaux de pleins et le calcul de participations pour chaque risque, un gros travail de gestion.

Mais les inconvénients sont plus sévères pour le réassureur : celui-ci n'est pas intéressé à la totalité du portefeuille de sa cédante : lorsque celle-ci abaisse son plein de conservation, c'est en général parce que le risque est grave ou sous-tarifé, qu'elle l'a accepté pour maintenir de bonnes relations d'affaires, et cette participation en dessous du plein normal n'offre guère d'intérêt pour l'acceptant.

Un assureur peut aussi trop bien connaître le mécanisme de la réassurance et s'en servir pour ne céder de grosses parts que sur les mauvais risques²⁶. C'est ce que constate Gobert :

« Il ne suffit pas que la Compagnie cédante soit ancienne, » honorable et prospère pour que les affaires qu'elle passe en » réassurance soient profitables. Tout dépend de son système. » Certaines sociétés très solides procurent généralement des » pertes à leurs réassureurs en se livrant à une sélection trop » savante des risques, de manière à garder les bons pour elles » seules et à ne réassurer que les mauvais et les douteux, en

²⁶. Picard, *op. cit.*, p. 24 et 25.

» dehors de ceux sur lesquels elles sont engagées pour des
» sommes considérables²⁷ ».

Le fait que la cédante est intéressée pour un montant égal à un plein ne suffit pas, à cause du jeu des commissions, à rendre son intérêt toujours parallèle à celui des réassureurs²⁸.

Deuxième méthode : la quote-part. — Les réassureurs ont une préférence marquée pour la seconde modalité de la réassurance de sommes : la réassurance *en quote-part ou en participation*. Le principe est le même; mais le plein n'est plus une somme fixe, c'est une fraction constante de chaque risque. Ici comme en excédent la base de la détermination du plein pourra être le tarif.

Le mécanisme en est très simple : le réassureur est intéressé à tous les risques pour un pourcentage fixe dont l'application arithmétique donne automatiquement sa participation. Il ne s'opère aucune sélection contre le réassureur; celui-ci suit entièrement le sort de sa cédante et son aliment est à la fois plus abondant et plus dispersé²⁹.

Avantageux pour le réassureur il est désavantageux pour la cédante, précisément parce qu'elle cède une fraction de tous ses contrats. Or un portefeuille d'assurances est généralement composé d'un grand nombre de contrats petits et moyens qui ne nécessitent normalement aucune mesure de réassurance. L'assureur se prive ainsi d'un montant de primes non négligeable et rémunérateur³⁰.

Ce contrat est donc inférieur du point de vue technique : il doit se monter à une quotité élevée pour mettre l'assureur à l'abri de toute éventualité; il ne réalise pas l'homogénéité des risques, il ne limite pas les écarts : il en réduit simplement

27. Gobert, *op. cit.*, p. 61.

28. *Infra*, II^e partie, chap. IV.

29. Villotte, *op. cit.*, p. 43.

30. Metzger, *op. cit.*, p. 21. Cette perte se compense souvent en partie par une augmentation de la commission ou une participation aux bénéfices, plus élevées en quote qu'en excédent (*infra*, II^e partie, chap. IV). — Voir de Courcy, *op. cit.*

l'importance³¹. Par contre, il a l'avantage d'être plus économique à administrer.

Il n'y a pas nécessité technique de traité quote-part. Cependant, et quoique le traité excédent soit de loin le plus usité, surtout en France et en Angleterre, on se sert toujours de la quote-part, et peut-être plus encore aujourd'hui qu'avant la guerre³².

Plusieurs circonstances peuvent obliger un assureur direct à passer un traité quote-part. Au début d'une Compagnie, tout d'abord ; la société naissante a de gros frais à supporter et de gros risques à courir tant que son portefeuille n'a pas atteint un certain niveau : sa souscription est nécessairement de qualité médiocre et elle peut être tentée de la stimuler néanmoins par des rabais de tarifs. Il est alors difficile de trouver un réassureur qui accepte les excédents : l'aliment sera insuffisant et de mauvaise qualité. Un traité quote-part procurera au contraire une meilleure dispersion et un aliment plus abondant, au fur et à mesure de la croissance de la jeune Compagnie.

Le réassureur n'aura pas à craindre que cette croissance ne se fasse à ses dépens ; il aidera la cédante à supporter ses premiers frais par des commissions élevées ; il peut même lui apporter une aide financière plus précise si la participation est très élevée. On est alors en face de traités d'une nature un peu spéciale, impliquant que le réassureur porte un intérêt particulier à la société naissante : ce sont des « traités de construction » (*Aufbauverträge*) très en faveur en Allemagne.

Pour les mêmes raisons, lorsque le réassureur possède le contrôle financier de sa cédante, il peut lui imposer la forme de la quote-part. Ehrenzweig attribue ainsi l'augmentation colossale de l'encaissement de primes de la Munich de Réas-

31. Thorin, *op. cit.*, p. 33.

32. Picard affirme que la réassurance quote est « très peu usitée ». Cette assertion peut-être valable à l'époque où il écrivait, ne l'est certainement plus aujourd'hui, *op. cit.*, p. 26.

surance, à partir de 1898, à la passation de nombreux traités en participation avec des Sociétés sous contrôle³³. En Allemagne où le système de la participation financière est plus répandu que partout ailleurs, l'importance du traité en participation est aussi plus grande³⁴.

Les mauvais résultats en réassurance sont encore une circonstance qui peut obliger l'assureur direct à accepter un traité quote-part. Lorsque le réassureur éprouve des pertes durables, tandis que la cédante continue à faire des bénéfices sur ses rétentions, celle-ci risque de se voir abandonner par son réassureur. Il est bien délicat d'intéresser une autre entreprise à un traité de même nature; une offre de participation sur la totalité du portefeuille pourra au contraire intéresser l'ancien réassureur ou une autre Société et les relations reprendront sur cette nouvelle base³⁵. C'est ce qui est arrivé pour certaines branches de la réassurance traversant une mauvaise passe; la compagnie cédante elle-même y trouve alors un intérêt, car elle désire ne conserver que de modestes engagements (Transport, automobile³⁶).

Enfin, nous aurons l'occasion de signaler dans la deuxième partie que le traité en participation domine largement en rétrocession.

Autres combinaisons. — Le traité excédent peut être combiné avec le traité quote-part ou inversement : on obtient ainsi :

Le traité quote-part combiné avec excédents ou traité mixte par lequel l'assureur cède, en premier lieu, une quotité générale sur les contrats d'une branche ou d'une catégorie de risques et, en second lieu, un excédent sur les risques dépassant la quotité cédée et le plein de l'assureur.

Le traité quote-part avec priorité, par lequel l'assureur cède

33. *Assekuranz-Jahrbuch*, vol. 21, p. 195 (1900).

34. *Infra*, chap. III, § 4.

35. Metzger, *op. cit.*, p. 22.

36. Golding, *op. cit.*, p. 203.

au réassureur une quote-part fixe de risques dépassant une somme déterminée, appelée la priorité du cédant.

Le premier mode est encore quelquefois utilisé par les sociétés à excédents très importants³⁷. Il est avantageux pour le réassureur parce qu'il lui fournit un aliment plus généreux que l'excédent pur. La seconde combinaison est rare³⁸. Les termes peuvent en être très variés; on peut seulement dire qu'on ne s'en sert que dans la mesure où les circonstances spéciales à la cédante le requièrent³⁹.

Réassurance totale. — Il nous faut encore signaler ici une forme spéciale de la réassurance : la cession de la totalité d'un risque ou d'une partie d'un risque.

Une affaire peut être cédée totalement lorsqu'il y a cumul avec d'autres polices du portefeuille de l'assureur et que celui-ci a atteint sa limite de souscription : en assurance-transports, par exemple, pour les marchandises chargées sur un même navire et garanties par différents contrats.

La réassurance totale peut aussi être employée pour décharger l'assureur de l'ensemble des affaires d'une certaine catégorie. Cela peut se produire pour des risques qui ne rentrent pas « dans les cordes » de la cédante⁴⁰. Pendant la guerre, les assureurs transports italiens réassuraient totalement le risque de guerre auprès de l'Institut National⁴¹; de même un assureur maritime peut céder en totalité le risque fluvial ou le risque à terre ou le risque de transport de valeurs⁴²; une compagnie Incendie celui d'explosion, etc... C'est encore le cas de la réassurance des navires « overdue » auprès des Lloyd's.

Dans de tels cas, le cédant ne conserve plus aucun intérêt dans l'affaire; quoique juridiquement il soit toujours responsable envers les assurés de la totalité du risque, économique-

37. Mainardi, *op. cit.*, p. 28.

38. Thorin, *op. cit.*, p. 36.

39. Golding, *op. cit.*, p. 205.

40. Cruciger, *Die Praxis der Rückversicherung*, Munich, 1926, p. 17.

41. Mainardi, *op. cit.*, p. 21.

42. Herzog, *Die Praxis der Transportversicherung*, Berlin, 1909, p. 109.

ment on peut dire qu'il joue le rôle d'un courtier et que le réassureur devient le véritable assureur. Ce caractère est encore plus évident lorsqu'il y a réassurance globale de tout le portefeuille de la cédante; c'est un procédé fréquemment utilisé pour opérer une cession de portefeuille : on laisse s'éteindre les anciennes polices et c'est le réassureur qui les renouvelle à son nom; cela évite de demander le consentement de tous les assurés, obligation qui diminue la valeur d'un portefeuille cédé avec déplacement de la responsabilité⁴³.

2^o Réassurance de dommages.

La réassurance de dommages peut se concevoir sous deux formes différentes⁴⁴. Dans l'une, la *réassurance de l'excédent par sinistre*, la compagnie cédante retient la totalité de chaque sinistre qui ne dépasse pas une certaine somme; le réassureur est tenu du montant dont le sinistre excède cette somme. Une limite est d'ailleurs généralement fixée à cet engagement du réassureur.

Dans l'autre forme, le plein n'est plus un plein par sinistre, mais un *plein par exercice*; c'est-à-dire que le réassureur s'engage à rembourser le montant dont le total des sinistres pendant l'exercice excède une rétention préalablement fixée. La même limitation peut se retrouver ici.

Le principe qui motive ces types de réassurance est que le taux de sinistre réel n'est pas exactement celui qui a servi à l'établissement du tarif. Aussi peut-on concevoir une réassurance de dommages dans laquelle le réassureur s'engage à rembourser proportionnellement à l'écart constaté, au-dessus d'une certaine rétention, les sinistres dont le taux ne coïncide pas avec le taux de prime.

43. Sauf si la cession est valable à l'encontre des assurés : en France, après autorisation du ministre du Travail (décrets de 1938); Picard et Besson, *op. cit.*, p. 128.

44. On les désigne souvent sous le nom de « réassurances excess », de l'expression anglaise *loss-excess*, pour éviter la confusion entre l'« excédent de sommes » et l'« excédent de sinistres ».

La participation du réassureur est alors déterminée par un pourcentage de la somme d'assurance au lieu de l'être par un pourcentage de la prime, mais le résultat est le même. D'après Tuma cette forme de réassurance n'est pas inconnue⁴⁵.

L'excès annuel. — Cependant les deux formes usuelles sont celles que nous avons définies plus haut. Nous nous occuperons d'abord de la réassurance de l'*excédent annuel* (l'exercice s'étendant en général sur une année).

On voit de suite l'avantage théorique que présente cette formule sur la réassurance excédents : alors que celle-ci n'agit que sur le poids du sinistre moyen, troisième élément de la fixation du plein tel que nous l'avons étudié, l'excédent de sinistre atténue les effets de causes communes agissant défavorablement sur tous les éléments à la fois⁴⁶. La réassurance de sommes n'apporte aucune limite précise à l'engagement de l'assureur ; la réassurance de dommages lui donne cette sécurité de savoir à l'avance que les indemnités de l'année ne dépasseront pas un certain montant.

On voit aussi les aléas que ce système entraîne pour le réassureur : il est nécessaire qu'il soit pratiqué sur une large base pour garantir des résultats sûrs ; si le portefeuille n'est pas assez étendu, un seul sinistre pourrait anéantir les primes de plusieurs dizaines d'années favorables⁴⁷.

Ce mode de réassurance ne peut s'appliquer qu'à des entreprises dans lesquelles le portefeuille ne subit pas de grandes fluctuations et dont les règles de gestion sont peu variables. C'est pourquoi il est particulièrement difficile à obtenir pour une entreprise débutante, pour laquelle il serait cependant spécialement souhaitable. De même, pour que le réassureur puisse espérer des résultats satisfaisants, il est nécessaire que le traité soit conclu pour une durée assez longue⁴⁸.

45. Tuma, *Wirtschaftliche Theorie*, p. 8.

46. Voir ci-dessus, § II, 1° et les auteurs cités ; en outre : *The Review*, 27 nov. 1935, p. 1238.

47. Thorin, *op. cit.*, p. 37.

48. *Post Magazine*, 23 mai 1936, p. 1047.

L'« excess » a en outre l'inconvénient que l'assureur peut être tenté, à l'abri de cette protection totale, de souscrire à des tarifs insuffisants des risques de mauvaise qualité. On peut parer partiellement à ce danger, soit en intéressant l'assureur cédant à son excédent, soit en prévoyant une dénonciation à tout moment avec un préavis très court. Ce dernier système est particulièrement en usage auprès du Lloyd's, le préavis étant d'un mois en général⁴⁹.

La principale difficulté réside dans le calcul de la prime : celle-ci ne peut être simplement une fraction de la prime d'assurance proportionnelle à la participation du réassureur comme en réassurance de sommes ; elle ne peut être fixée que sur l'observation statistique d'une longue période. C'est ce qui rend difficile l'application du traité excédent de sinistres à une société ou à une branche nouvelle, pour lesquels les matériaux statistiques font défaut. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce point.

Quant à la fixation de l'excédent, les mathématiciens ont cherché à déterminer des formules applicables aux différentes branches. Nous reproduirons celle que donne François pour l'assurance-vie :

$$\text{Excess : } e = \frac{1}{\sqrt{2} \pi} \sqrt{\Sigma p q S^2} = 0,4 \sqrt{\Sigma p q S^2}$$

où

p = probabilité que le risque ne se réalise pas.

q = — — — se réalise

S = somme moyenne assurée d'un risque⁵⁰.

Thorin la transforme en : $e = 0,4 \sqrt{n} q$ pour l'assurance-incendie (n = nombre de risques de la série observée, q = probabilité de réalisation du risque)⁵¹. Cette formule se rapproche de celle présentée par Riebesell :

49. Nous avons sous les yeux un traité qui combine longue durée et protection des intérêts du réassureur en prévoyant une adaptation annuelle de la prime aux résultats. Cette clause nous paraît supérieure à celles de dénonciation annuelle, trop défavorable à l'assureur cédant.

50. Septième Congrès international d'Actuaires, t. I, p. 4-19.

51. Thorin, *op. cit.*, p. 40.

$$e = \Sigma S 0,4 \sqrt{\frac{q(1-q)}{n}} \quad 52$$

L'excess particulier. — La deuxième modalité de réassurance de dommages est la réassurance de l'excédent par sinistre. Il s'agit ici de fixer un plein pour chaque sinistre de même que dans la réassurance de sommes on fixe un plein pour chaque risque. Les principes suivis devraient être les mêmes, si l'on veut arriver à une communauté de risques de structure rationnelle⁵³.

De même que dans la première forme, la cédante participe souvent à l'excédent; sa part sur les sinistres dépassant le plein de conservation peut diminuer avec le montant du sinistre, de sorte qu'à chaque instant les intérêts du réassureur soient sauvegardés et que, cependant, la part totale de sinistre restant à la charge de la cédante ne soit pas si élevée que la réassurance perde son caractère de protection.

Enfin, la réassurance « excess » peut être combinée avec une réassurance quote-part. Cette solution permet à la cédante d'offrir un aliment suffisant au réassureur et de faciliter le placement de l'excédent de sinistres.

Appréciation du système. — Quelle que soit la combinaison adoptée, on comprend que l'excess présente des caractères très différents de la réassurance excédent ou quote-part. Alors que dans celles-ci le réassureur participe à chacun des risques rentrant dans les limites du traité, le réassureur « excess » n'est intéressé qu'aux risques pour lesquels les sinistres éprouvés dépassent individuellement ou globalement, un certain montant.

Le risque du réassureur est alors très différent du risque de l'assureur. La prime est fixée forfaitairement et sans rapport avec la prime d'assurance. Le portefeuille du réassureur,

52. Riebesell, *Sicherheitsrücklage oder Rückversicherung*, *Deutsche Rückversicherungs-Zeitung*, 1923, n° 3.

53. Thorin, *op. cit.*, p. 41.

composé de tels traités n'a plus aucune analogie avec le portefeuille de ses cédantes. La nature de cette opération est distincte de celle de la réassurance de sommes. En vérité, elle constitue plutôt une opération d'assurance qu'une réassurance : le réassureur est dans la même situation que l'assureur qui couvre directement les pertes subies par un commerçant quelconque⁵⁴.

Aussi les auteurs qui la considèrent du point de vue juridique refusent à ce genre de contrat le caractère de réassurance⁵⁵.

On peut dès lors considérer la réassurance « excess » comme une branche de l'assurance ; mais c'est une branche nouvelle pour laquelle il n'existe pas encore de statistiques suffisantes pour que son exploitation ne soit pas pleine d'aléas. La prime est donc fixée assez arbitrairement : on voit accepter le même traité à des primes pouvant varier du simple au double. Il y a là un élément de spéculation qui avait été écarté à peu près complètement de la réassurance avant l'apparition de l'« excess⁵⁶ ». De toute façon les primes sont bien inférieures à celles des traités excédent ou quote-part, parce que, même avec un plein de dommage égal au plein de risque, le réassureur ne participe pas à autant de contrats qu'en réassurance de somme.

Les conséquences en sont très graves pour le réassureur, car non seulement il voit son encaissement diminuer, mais la compensation des risques est beaucoup plus difficile à réaliser : elle est impossible dans l'année sur un seul traité ; elle ne peut se réaliser que sur une longue période et avec de nombreux traités analogues.

L'assureur court lui-même des dangers certains. Le réassureur n'intervenant qu'en fin d'exercice, du moins pour la réassurance de l'excess annuel, il doit faire face aux sinistres

54. Bruno de Mori, *Le contrat de réassurance*, Rome, 1936, p. 37.

55. Bruno de Mori, *op. cit.*, p. 141 et suiv.

56. « Il a l'immense désavantage de faire, en ce qui concerne le réassureur, plus de place au jeu qu'à la sécurité », Villotte, *op. cit.*, p. 53.

de l'année et cela peut lui occasionner des difficultés de trésorerie. Cependant ce danger peut être écarté par une disposition contractuelle d'exception prévoyant le remboursement sur requête du cédant, dès que le plein est manifestement atteint.

En cas de résiliation du contrat, il peut être mis brusquement à découvert et devoir rechercher dans un espace de temps très court un réassureur. Pressé par la nécessité, il peut être obligé d'accepter des conditions beaucoup trop dures⁵⁷.

Domaine d'application de l'excess. — Il reste que l'excess est la seule méthode de mettre l'assureur à l'abri de très gros sinistres, qu'ils atteignent une seule police, ou surtout qu'il y ait plusieurs risques atteints par un événement. Le caractère de couverture « catastrophe » explique le succès grandissant de l'excess et aussi pourquoi il est plus largement utilisé dans certaines branches.

C'est probablement en assurance grêle que cette nouvelle méthode est apparue. Nous verrons que les sinistres y présentent des variations très brusques d'amplitude considérable: d'après Regnault de Beaucaron, les sinistres grêle ont oscillé entre 1890 à 1935 de 31 % en 1898 à 141 % en 1911 en France, soit une variation de 1 à 4, 5⁵⁸. Il est évident que la réassurance de sommes ne suffit pas à protéger l'assureur contre des sautes aussi imprévisibles. Le seul moyen adéquat est fourni par l'« excess » dont les diverses combinaisons ont été très tôt appliquées à la branche grêle.

Mais c'est dans la branche responsabilité civile que la réassurance de dommages a trouvé, après la guerre, son terrain d'élection. Les assureurs se sont trouvés, ici encore, dans l'impossibilité de prévoir le montant des sinistres. Le manque d'expérience des risques de circulation, l'extension toujours plus grande de la notion de responsabilité, les fluctuations

57. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 141.

58. *L'assurance contre la grêle*, 1937, p. 82, cité par Picard et Besson, *op. cit.*, p. 139.

monétaires et les réformes sociales ont eu pour conséquence l'augmentation du sinistre maximum, dans des proportions considérables.

D'autre part, l'introduction de l'assurance « illimitée » rend difficile l'application des anciennes méthodes de réassurances de sommes.

Enfin, les réassureurs avaient éprouvé de grosses désillusions avec leurs contrats excédents et même avec les traités en participation. Ils étaient disposés à essayer la méthode nouvelle, dont les théoriciens disaient le plus grand bien. Aujourd'hui, quoique le traité excédent reste nettement dominant, le traité excess trouve son application dans tous les domaines de l'assurance, même en incendie⁵⁹ et en vie⁶⁰, anciens domaines de l'excédent et de la quote-part.

Cette extension ne se justifie peut-être pas dans ces branches aussi bien que pour la grêle et la responsabilité civile. Cependant, il semble qu'en gardant à l'« excess » son caractère de réassurance « catastrophe », et en en faisant non le succédané, mais le complément de la réassurance de sommes, il trouve sa place dans la technique de l'assurance. De toute façon, pour en juger, il faudra attendre que les bases sur lesquelles reposent ces méthodes nouvelles soient plus larges et plus anciennes, partant plus sûres.

§ 3. La mise en œuvre du traité.

Le traité, nous l'avons dit, n'a aucun effet par lui-même : il est seulement le cadre où vont venir se placer au fur et à mesure de leur souscription les polices conclues par la cédante, dans la mesure où elles répondent aux conditions du traité.

Une certaine adaptation de chaque contrat peut être

59. H. G. Wold, *op. cit.*

60. Voir Hesselberg, *La réassurance des excédents de sinistres en assurance sur la vie*, 11^e Congrès des Actuaires, p. 417 et suiv. — D'après Laird et Cathles, 40 % des primes de réassurances cédées pour affaires nouvelles en 1935 aux Etats-Unis, se rapportent à des traités « excess ».

nécessaire, pour autant qu'il ne réponde pas absolument aux types prévus dans le traité; une procédure d'application des polices au traité doit être fixée; il faudra régler aussi la vie du traité, depuis sa naissance jusqu'à sa fin, en passant par tous les événements qui peuvent surgir : versement de primes, changements de risques, sinistres, règlements de compte.

Nous ne pouvons faire ici une étude juridique ou technique du contenu du traité et des diverses opérations qui s'y rapportent. Nous nous bornerons à décrire sommairement quelques-unes de ces opérations, dont la connaissance est nécessaire à la compréhension de la suite de ce travail, spécialement de sa seconde partie.

Principes qui dominent les relations de réassurance. — Et tout d'abord nous rappellerons les principes qui doivent présider aux relations de réassurance.

Le réassureur reste absolument étranger à l'assuré. Ce principe, déjà exposé par Emérigon, domine toute la matière de la réassurance. Le contrat du réassureur est un contrat nouveau, indépendant de la police ou des polices d'assurance auxquelles il s'applique. Le réassureur n'entre pas en contact avec l'assuré : c'est la cédante seule qui gère le contrat direct.

La bonne foi. — Le réassureur est un nouvel assureur : ses opérations sont de même nature que celles de l'assureur direct. Il en résulte que le principe de *bonne foi* qui régit toute l'assurance doit également s'appliquer à la réassurance. L'assureur cédant a à l'égard du réassureur les mêmes obligations qui lient l'assuré à son propre égard : il doit, en particulier, fournir au réassureur toutes informations sur le risque cédé. Cette règle est cependant moins stricte qu'en assurance directe, car la réassurance met en présence deux parties qui possèdent une connaissance égale des affaires traitées⁶¹. Comme l'assurance, la réassurance ne saurait procurer un

61. Golding, *op. cit.*, p. 14.

gain à l'assuré, c'est-à-dire au cédant, en lui permettant de demander ou de recevoir une indemnité supérieure à la perte qu'il a éprouvée⁶².

De ces règles juridiques découlent les principes sur lesquels est fondé le traité de réassurance.

Les relations étroites entre le cédant et le réassureur sont marquées, en premier lieu, par *la loyauté* et *la confiance* qui ne doivent cesser de présider à l'observation de l'esprit comme de la lettre des traités⁶³. La réassurance telle qu'elle est pratiquée à l'heure actuelle, suppose de la part du réassureur une grande confiance dans la gestion de la cédante; de son côté, il est nécessaire que celle-ci fasse preuve de la plus grande loyauté envers son réassureur : les deux parties ne sont pas seulement des commerçants qui cherchent à tirer le meilleur profit d'une affaire; ce sont des associés dont les intérêts sont liés.

Identité de fortune des deux parties. — D'où la deuxième règle de la réassurance, règle qui a la valeur d'un principe coutumier⁶⁴ : *le réassureur doit toujours suivre la fortune de la cédante*.

Ceci se traduit, du côté de la cédante, en obligation de passer ses cessions aux mêmes primes, clauses et conditions que celles énoncées dans les polices et acceptations⁶⁵. La cédante doit aviser le réassureur de toute modification survenue au risque et l'intéresser proportionnellement à toute surprime éventuelle. D'autre part, « la compagnie cédante est » tenue de conserver sous sa garantie une somme au moins » égale à celle qu'elle donne en réassurance à raison d'un » plein, sous peine en cas de sinistre de voir sa réassurance » réduite autant qu'il sera nécessaire pour rétablir cette » proportion, sans que le réassureur soit tenu à aucune ris- » tourne de prime⁶⁶ ».

62. Sumien, *op. cit.*, p. 177 et *infra*, II^e partie, chap. III, § 3.

63. Thorin, *op. cit.*, p. 47.

64. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 133.

65. Metzger, *op. cit.*, annexe IV : Type de traité de réassurance, p. 99.

66. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 134.

L'identité de fortune a pour conséquence, de la part du réassureur, la renonciation à se prévaloir de toute faute, erreur ou omission commise de bonne foi par la cédante, dans les applications de ses cessions ou les renseignements fournis sur les changements de risque. Le réassuré est ainsi toujours sûr d'être couvert. De plus, le réassureur suit la cédante dans ses règlements de sinistres et, en général, il accepte sans réserves toutes les solutions données par la cédante aux rapports avec l'assuré.

Des clauses de ce genre figurent dans la généralité des traités de réassurance; aussi peut-on dire qu'elles s'imposent aux relations entre réassureurs et réassuré; mais il est nécessaire de souligner que ce ne sont que des règles coutumières qui ne sont sanctionnées par aucune loi et dont l'application jurisprudentielle reste rare⁶⁷.

La vie du traité. — Ces quelques notions rappelées, nous allons passer en revue les divers stades de la *vie du traité* de réassurances.

Application des polices au traité. — La première opération qui se présente lorsque l'assureur direct signe une police répondant aux conditions du traité, c'est l'*application* au traité, aussi bien en ce qui concerne le plein de la cédante qu'au regard de la transmission au réassureur.

La plupart du temps, le *plein* est facile à déterminer parce qu'il s'agit d'un risque isolé rentrant dans une des catégories prévues au tableau de pleins. Mais celui-ci ne peut prévoir toutes les circonstances, par exemple, le cas de contiguïté, de voisinage ou de cumul.

Le risque peut d'abord être modifié par sa contiguïté avec un risque voisin qui en augmente le danger de sinistre : si le tableau de plein est basé sur le tarif, l'application en sera facile, parce que la contiguïté modifie d'abord le taux de prime; mais, si les pleins sont fixés en considération de la nature du

67. « The relations between Reinsured and Reinsurer », *The Review*, 26 nov., 1937.

risque, sans précision de taux de primes, l'assureur direct ne pourra que raisonner par analogie.

D'autre part, le risque peut être situé auprès d'autres risques déjà assurés par la cédante et il peut y avoir possibilité d'extension d'un même sinistre de l'un à l'autre : nous savons qu'une telle situation — qu'on l'appelle voisinage en incendie ou cumul en transports — oblige l'assureur direct à considérer l'ensemble de ces risques comme un « tout potentiel⁶⁸ ». Le plein de conservation sera donc modifié en conséquence. Il peut même arriver — nous l'avons signalé — que le dernier risque souscrit soit cédé en totalité, si le plein est dépassé sur l'ensemble des risques cumulés⁶⁹.

En vue de révéler ces diverses possibilités, l'assureur tient pour chaque risque une « position de réassurance », fiche sur laquelle sont inscrites : les caractéristiques du risque et de la police ; « la base », groupement des capitaux formant le maximum possible que peut atteindre un sinistre ; « l'extension », groupement des capitaux exclus du maximum de base, mais auxquels on étendra la quote de réassurance du risque principal.

Transmission au réassureur. — La seconde tâche de l'assureur est de mettre le réassureur au courant de la souscription du contrat, de le renseigner sur le risque qu'il assure. Tant qu'il n'en est pas averti par la cédante, le réassureur ignore la nature et la portée de ses engagements.

En principe, l'« *application* » de réassurance, aussi bien pour un risque nouveau que pour modification de risque, devrait se faire *aussitôt* que l'assureur a déterminé sa cession ou *aussitôt* qu'il a eu connaissance du changement. En pratique, les délais admis varient beaucoup : généralement de deux semaines à un mois⁷⁰, ils peuvent être prolongés :

Toute réassurance à la charge du réassureur sera portée à sa

68. *Supra*, chap. I, § 1 et Hermannsdorfer, p. 143 et suiv.

69. *Supra*, § II.

70. Hermannsdorfer, p. 103.

connaissance dans les deux mois de la réception des pièces de la cédante⁷¹. »

Les bordereaux. — Les applications se font au moyen de *bordereaux* dont on distingue deux catégories⁷².

Les bordereaux ou bulletins provisoires, expédiés chaque jour ou chaque semaine, ne contiennent que des renseignements sommaires et ont pour intérêt surtout de notifier au réassureur les modifications du plein de la cédante.

Les bordereaux définitifs ou bordereaux de cessions et d'annulations, sont des documents comptables qui renferment tous les contrats de réassurance particuliers à chaque affaire entre cédant et réassureur. Ils contiennent tous les détails complémentaires et notamment la prime totale portée au crédit du réassureur. Ils sont numérotés de façon continue et divisés en séries correspondant à chacune des monnaies mises en jeu par le traité.

Les bordereaux définitifs sont récapitulés mensuellement, trimestriellement ou semestriellement; le total des soldes est relevé et porté au « compte courant », le développement au « sommier », registre des cessions et annulations de primes.

Les renseignements portés sur les bordereaux peuvent être plus ou moins détaillés : il y a ici une grande variété d'habitudes selon les branches et les entreprises. Une mention spéciale doit être faite des « observations » à porter dans la colonne réservée à cet effet : c'est là notamment que le réassureur doit trouver les remarques concernant le tarif appliqué; si la cédante s'écarte du tarif normal, elle doit le signaler et l'expliquer au réassureur. La question se pose lors de savoir jusqu'où va la liberté de la cédante dans sa tarification⁷³. Cette colonne servira également à signaler les réassurances de parties d'un risque⁷⁴.

71. Metzger, *op. cit.*, p. 99.

72. En voir des modèles dans Villotte, Hermannsdorfer, Mainardi, etc.

73. Voir Hermannsdorfer, *Wesen und Behandlung der Rückversicherung*, Munich, 1924, p. 290 et suiv.

74. *Supra*, § 2.

Les bordereaux étaient d'une pratique régulière et complète aux débuts de la réassurance par traités. Mais lorsque les traités se multiplièrent et que leur contenu devint de plus en plus vaste, il en résulta pour les cédantes un développement du travail de cession qu'elles se déclarèrent souvent incapables de supporter.

On a simplifié la besogne en divisant les risques en deux groupes : risques importants ou dangereux, comme les risques pris en coassurance ou les risques industriels ; et risques simples et de faible montant. Pour les premiers le cédant fournit des bordereaux provisoires et définitifs, pour les derniers il remplit seulement et en bloc des bordereaux définitifs, sur des formulaires simplifiés. C'est la méthode adoptée par de nombreuses compagnies de réassurance allemande : le danger réside dans la détermination du critérium de distinction⁷⁵.

D'autres simplifications ont été imaginées ; on a limité l'envoi de bordereaux à un seul réassureur, en général, celui qui avait la plus forte participation et en qui les autres réassureurs plaçaient leur confiance ; ou bien on se contente d'inscrire sur un registre de la cédante les risques sujets à cession, en distinguant part de la cédante et parts des réassureurs. On aboutit ainsi à la suppression complète des bordereaux : les contrats deviennent de simples contrats de comptabilité, trimestriellement liquidés⁷⁶.

Ces « contrats aveugles » (blind treaties, dunkle Verträge), sont actuellement pratiqués dans tous les pays sans que toutefois on puisse parler d'une généralisation de la méthode.

Nous verrons cependant que les bordereaux présentent pour le réassureur une double utilité : ils lui permettent de dresser des statistiques résumant sa position et destinées notamment à éviter des cumuls ; ils lui servent de moyen de contrôle sur la cédante, au point de vue de sa tarification

75. Thorin, *op. cit.*, p. 52.

76. Bache, « Moderne Rückversicherung » dans *Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft*, 1925, p. 215 et suiv. ; — Hermannsdorfer, p. 170 et suiv.

comme de sa politique de souscription. La suppression totale des bordereaux, admissible dans une certaine mesure dans les traités en quote-part ou les réassurances d'excédent de sinistres annuels, est très dangereuse en excédent de sommes ou de sinistres particuliers, à cause de la facilité avec laquelle la cédante peut rejeter sur le réassureur, par le moyen de ces traités, le poids d'une politique périlleuse⁷⁷.

Quel que soit d'ailleurs le type de traité en cause, il n'est pas douteux que les bordereaux sont une pièce essentielle de la technique de la réassurance. Leur suppression enlève à celle-ci son caractère technique pour la réduire à une opération de garantie, ne reposant que sur la confiance du réassureur en la cédante. Bien plus, en ne donnant pas au réassureur le moyen de contrôler ses engagements et de les limiter par une rétrocession rationnelle, elle risque de compromettre sa sécurité et par là même la sécurité de l'assureur direct⁷⁸.

Liquidation des sinistres. — La transmission des bordereaux de cessions, la tenue à jour des cessions par l'envoi de bordereaux rectificatifs et d'annulation, forment l'essentiel de la mise en œuvre du traité. Les autres opérations qui s'y rapportent sont de nature comptable.

Les *sinistres* sont liquidés par la cédante et répartis par elle entre les divers réassureurs; suivant leur importance ils sont « avisés » au réassureur, soit dès que la cédante en a connaissance soit périodiquement ou en bloc, s'il s'agit de sinistres de minime importance.

La majorité des sinistres ne sont réglés qu'après envoi d'un « état de règlement » au réassureur; mais le réassureur s'engage généralement à payer les plus importants sur simple demande de l'assureur direct : ce sont les « sinistres au comptant ». C'est une disposition analogue qui permet au cédant de faire face aux difficultés de trésorerie soulevées par l'ex-

77. Golding, *op. cit.*, p. 48 et 92.

78. Bache, *op. cit.*, et « Ueber die moderne Rückversicherung », *Oesterreiche Revue*, 47^e année, n^{os} 16, 17.

cess » annuel, dont le règlement ne peut être effectué, en principe, qu'en fin d'année⁷⁹.

Le droit de liquidation de la cédante est exclusif; le réassureur n'a pas à intervenir dans le règlement⁸⁰. Cela l'expose à certains dangers, parce que la cédante peut être tentée de régler d'une façon plus coulante lorsque son intérêt est faible par rapport à celui des réassureurs : de même, cela l'oblige à accepter les paiements de sinistres purement gracieux que la cédante peut être amenée à opérer pour des raisons d'affaire. Ce genre de libéralités ne profite guère qu'à la cédante et il serait logique d'en décharger le réassureur; mais des difficultés pratiques de détermination du critérium à adopter rendent irréalisable une telle solution. Signalons également que le réassureur participe pour sa part aux frais, comme aussi aux recouvrements, recours ou restitutions. Tout ceci est la conséquence logique de l'identité de fortune entre les deux cédants.

Nous n'insisterons pas sur les autres opérations comptables : comptes-courants trimestriels et annuels, comptes de profits et pertes, statistiques diverses, calcul des réserves et des dépôts; nous retrouverons ces questions en cours de route.

Nous passerons également sur les clauses purement administratives du traité : règlement des contestations, liquidation du contrat, élection de domicile..., qui sortent du cadre de cette étude.

Il nous faut cependant dire quelques mots de deux questions intéressant l'une le réassureur, l'autre l'assureur et que les développements précédents nous permettent maintenant d'exposer.

Droit de contrôle du réassureur. — La première a trait au *droit de contrôle du réassureur*. Nous avons vu que le réassu-

79. *Infra*, § II; — Thorin, *op. cit.*, p. 56.

80. Cependant, les souscripteurs du Lloyd's réservent généralement leur droit d'intervention ou même de direction du règlement.

reur devait suivre la fortune de la cédante : qu'en pratique celle-ci conservait la pleine gestion des risques souscrits par elle, en ce qui regarde tant les recettes que les dépenses. En fait, donc, l'assureur reste « maître chez lui⁸¹ » et c'est bien pourquoi le contrat de réassurance implique la confiance de l'acceptant d'un côté, la loyauté du cédant de l'autre.

Cependant le réassureur n'est pas absolument sans défenses contre la politique du cédant : les unes résultent des dispositions du traité relatives au plein, aux cessions ou aux sinistres ; les autres de dispositions particulières organisant le droit du réassureur à contrôler les opérations de l'assureur direct.

Une première limitation aux abus éventuels vient de l'obligation qu'a la cédante de garder sur chaque risque un plein au moins égal au plein de réassurance.

Le réassureur bénéficie d'une sauvegarde analogue en « excess » lorsqu'est prévue une participation du premier assureur à son propre « excess ». C'est là une sauvegarde, de plus ou moins grande valeur selon le nombre de pleins cédés ou suivant l'importance de la participation du cédant, contre une souscription à la légère.

C'est une protection, ce n'est pas un moyen de contrôle ; elle est notamment inopérante en cas de réassurance à 100 %. C'est par les bordereaux que le réassureur pourra vérifier si les primes perçues correspondent au danger des risques assumés. Nous avons vu qu'un des dangers de la simplification à l'excès ou de la suppression des bordereaux était d'enlever au réassureur toute possibilité de suivre la politique de la cédante.

Quant aux dépenses, c'est-à-dire au règlement des sinistres, la cédante doit fournir au réassureur toute justification que le sinistre a réellement été payé. D'autre part, il est souvent stipulé que le réassureur peut envoyer un employé pour suivre le règlement des sinistres les plus importants ; mais son personnel est généralement insuffisant, son organisation

81. Thorin, *op. cit.*, p. 48.

extérieure trop réduite, pour qu'il puisse dans la pratique utiliser ce droit.

Tout cela n'aboutit d'ailleurs qu'à contrôler les opérations que l'assureur veut bien faire rentrer dans le cadre du traité. Il y a là un gros défaut, à savoir que le réassureur ne peut se rendre compte si tous les risques souscrits par le cédant et répondant aux conditions du traité sont effectivement cédés.

C'est le but de la clause habituelle prévoyant que « le réassureur aura le droit de prendre connaissance de toutes les pièces relatives aux sinistres sur lesquels il est intéressé » et en général des livres et actes « dans les bureaux de la cédante ». Le réassureur ne peut d'ailleurs invoquer une telle clause pour refuser, retarder ou réduire le paiement d'un sinistre qui lui incombe. En outre, le contrôle du réassureur ne peut s'exercer que d'un point de vue technique et seulement par l'intermédiaire d'un membre de son haut personnel.

Ce droit de contrôle peut être gênant pour la cédante, surtout si le réassureur est intéressé à des affaires directes. Son exercice peut être mal interprété, comme impliquant une certaine méfiance, incompatible avec la bonne foi qui régit les opérations de réassurance. Aussi, s'il est toujours stipulé, en est-il peu fait usage⁸².

Le service « Réassurances » de l'assureur direct. — La deuxième question dont nous nous occuperons avant de clore ce chapitre est celle de l'*organisation du service de cessions chez l'assureur direct*. La pratique est ici très diverse selon l'importance de l'entreprise, selon la ou les branches qu'elle exploite.

On peut poser en fait que l'organisation d'un service spécialisé, tout au moins l'affectation aux cessions de réassurance d'un personnel spécial, répond mieux au but recherché. La technique de la réassurance est, en effet, très différente de celle de l'assurance. Les habitudes doivent être différentes également et l'employé affecté à une double besogne d'assu-

82. Hermannsdorfer signale qu'après la guerre, les réassureurs allemands ont souvent exercé leur droit de contrôle sur les nombreuses sociétés nouvellement fondées et qui devaient solliciter largement leur concours pour pouvoir subsister : p. 306. — De même, Thorin, *op. cit.*, p. 48.

rance directe et de réassurance ne peut acquérir l'esprit ni l'expérience nécessaires pour que les opérations soient effectuées avec le meilleur rendement.

Qu'un service spécial soit formé pour toutes les branches ou que quelques employés soient affectés à la réassurance dans chaque branche, la division du travail ne doit pas être poussée trop loin : applications, cessions, annulations, statistiques sont des opérations connexes qui se suivent et se tiennent : l'exécution en sera meilleure si c'est le même employé qui opère. La division se fera alors, s'il y a lieu, par origine des affaires : capitale, province, étranger, par exemple.

La besogne la plus importante est l'établissement des pleins, avec pour corollaire la constitution de fichiers, la composition de statistiques⁸³. C'est là un travail long et coûteux, particulièrement en réassurance-excédent.

L'envoi des bordereaux, la répartition des sinistres entre les réassureurs, la récapitulation des comptes sont les autres occupations du service de réassurance.

La liaison entre le service de réassurance et les autres doit être rapide et parfaitement assurée : d'une part, le service de réassurance doit recevoir rapidement tous les documents qui l'intéressent ; d'autre part, il doit les renvoyer au plus tôt aux services producteurs.

Il est évident que le prix de revient de cette organisation sera la préoccupation dominante de l'assureur direct. Le coût des cessions dépend en particulier de la nature des traités qu'il passe ; nous savons déjà que les contrats excédents sont plus dispendieux que les quote-parts ou les excess annuels. Il sera aussi moins dispendieux de faire faire le travail de cessions par des spécialistes si la compagnie directe a également un portefeuille de réassurances. Bien souvent, comme pour tant d'autres questions relatives à la réassurance (bordereaux, acceptations), les entreprises d'assurances obéissent plus à des considérations d'ordre commercial, qu'au désir de réaliser la technique la plus parfaite.

83. « De l'organisation du Service « Réassurances », G. K., *La Réassurance*, janv. 1932.

CHAPITRE III

LA REASSURANCE ET L'ENTREPRISE D'ASSURANCES

Objet et plan du chapitre. — Nous avons examiné au chapitre précédent les facteurs techniques qui déterminent la mesure dans laquelle l'assurance a recours à la réassurance : nature et dimension du risque. Mais nous savons déjà que d'autres éléments interviennent dans l'usage que fait de la réassurance une entreprise donnée. Ce sont ces éléments que nous allons examiner dans le présent chapitre.

Nous grouperons les facteurs étudiés sous quatre chefs qui feront l'objet d'autant de paragraphes distincts : facteurs financiers, qui déterminent, pour une production définie, la *capacité d'absorption* de l'entreprise d'assurances ; facteurs juridiques, intervenant en raison de la *forme d'organisation* de la société en cause : anonyme ou mutuelle, privée ou publique ; facteurs économiques, liés à l'influence de la *concentration* et, en général, des diverses communautés d'intérêt, sur les cessions des entreprises directes¹ ; facteurs psychologiques enfin, qui guident les dirigeants de la cédante dans le *choix des réassureurs*.

§ 1. Facteurs financiers : la capacité de la cédante.

Torrey classe sous trois rubriques les facteurs déterminant le besoin de réassurance d'une société donnée :

1^o Montant d'assurances en cours ;

1. Nous aurons à étudier à ce propos la part de la réassurance dans le mouvement moderne de concentration.

2° Dimension moyenne des polices ;

3° Garanties financières².

Le deuxième ordre de facteurs, nous l'avons déjà rencontré au chapitre précédent :

C'est la différence de grandeur des contrats qui force l'assureur à chercher une réassurance : plus leur dimension moyenne sera élevée et plus, en principe, les diverses polices différeront en montant, donc plus le besoin de réassurance sera grand.

Le chiffre d'affaires. — Le premier ordre de facteurs, le *montant d'assurances en cours*, détermine pour une société d'assurances son chiffre d'affaires. Si celui-ci était suffisamment élevé, l'assureur n'aurait pas à redouter d'écarts dangereux dans les résultats de son exploitation, les primes équilibrant les sinistres. Mais aucune entreprise ne réalise un chiffre d'affaires suffisant pour aboutir à cette stabilité des résultats, donc pour se passer de la réassurance³.

Il reste que le nombre de polices en cours et le chiffre d'affaires réalisé par une société donnée sont des indications sur ses besoins de réassurance. Plus ce montant sera grand et plus la rétention de la cédante pourra être élevée, moins elle devra céder ; les compagnies Vie américaines gardent dix fois plus que les entreprises françaises les plus importantes.

Le chiffre d'affaires considéré pourra être, selon les méthodes de la cédante, le chiffre total réalisé dans toutes les branches exploitées, ou bien le chiffre d'une seule branche⁴.

De nombreuses sociétés françaises, les Mutuelles en particulier, présentent leurs comptes par branches et divisent l'exploitation en sections indépendantes très nombreuses. Si aucun virement ne peut être fait de l'une à l'autre, la compensation des sinistres par les primes devant s'opérer à l'inté-

2. *Transactions of the Actuarial Society of America*, vol. 23, I, 1922, p. 57 et suiv.

3. *Supra*, chap. I, § III.

4. Cf. *Post Magazine*, 2 juin 1928.

rieur de chaque sous-branche, le besoin de réassurance pourra être très grand, la rétention devant rester faible.

Les compagnies anglaises, au contraire, réunissent souvent leurs branches sous des titres très généraux : les résultats sont groupés, la compensation globale ; c'est une des raisons de la faible réassurance dans ce pays.

C'est aussi la diversité des branches et des champs d'activité, aboutissant à un chiffre d'affaires global énorme, qui explique le peu d'usage que font de la réassurance les compagnies accidents suisses.

L'importance des entreprises d'assurances va sans cesse croissant ; malgré les difficultés d'ordre monétaire et financier, elles cherchent à s'établir dans le plus grand nombre de pays possible. De ce point de vue on doit donc s'attendre à une restriction dans l'avenir de la demande de réassurance⁵.

Capital et réserves. — Troisième facteur à étudier : les *garanties financières*. Les primes encaissées dans l'année doivent théoriquement faire face aux sinistres éprouvés dans la même année. Mais elles ne sont heureusement pas les seules ressources dont disposent les entreprises d'assurance. A un équilibre dans l'espace réalisé par l'extension géographique de l'entreprise, correspond un équilibre dans le temps assuré par les retenues accumulées en cours des années d'exploitation et un capital destiné à garantir l'indemnisation des premiers assurés et conservé, augmenté la plupart du temps, au cours de l'exploitation.

Dans ces retenues, il ne faut d'ailleurs pas comprendre les réserves mathématiques de la société⁶, ce que les Allemands nomment « réserves de primes », ni non plus les réserves pour sinistres en suspens. Celles-ci sont destinées à faire face aux sinistres normaux. Elles représentent les engagements de l'assureur sur les contrats en cours. La réassurance et les

5. Hollitscher, p. 45. — On entend ici « demande » dans le sens relatif de pourcentage des cessions par rapport aux encaissements de primes brutes.

6. Mainardi, *op. cit.*, p. 19.

réserves supplémentaires sont, au contraire, destinées à parer à l'anormalité du cours des sinistres.

Les sociétés d'assurance ont une tendance à augmenter le plus possible leur capital : elles s'assurent la clientèle de leurs actionnaires et impressionnent favorablement les assurés. Mais elles sont limitées par le désir de servir un dividende élevé à leurs actionnaires. Elles sont limitées de même dans l'accumulation de réserves par le désir de ristourner des bénéfices aux assurés « méritants », de peur de voir ceux-ci passer à la concurrence.

Par ailleurs les réserves ne présentent pas, surtout aujourd'hui, la même sécurité qu'une réassurance bien organisée. Elles peuvent fondre du jour au lendemain, dans une catastrophe monétaire : c'est ce qui s'est produit après la guerre pour les Etats de l'Europe Centrale. Une forte réassurance, contractée à l'étranger, s'avère alors plus sûre pour les assurés (car les sinistres augmentent avec la dépréciation monétaire) et un soutien pour l'entreprise renaissante. La réassurance présente aussi cet avantage d'offrir une grande liquidité. La politique normale et légale d'une société d'assurance l'oblige à investir ses capitaux dans des placements peu liquides (hypothèques) et de catégories semblables, dont la réalisation brusque affecterait le marché.

Si le capital versé ne suffit pas à couvrir des pertes continues, on peut faire jouer le capital souscrit. Mais un recours au capital versé ne peut déjà s'envisager qu'en cas désespéré ; encore plus dangereux est l'appel de capitaux, qui aura d'ailleurs de grandes chances d'échouer et qui de toute façon fera baisser la réputation de l'entreprise à tel point que, non seulement elle ne pourra plus rencontrer de nouveaux assurés, mais les anciens chercheront à se retirer au plus tôt. L'annonce d'une réunion d'assemblée générale destinée à parer à la perte de capital (Loi du 13 juillet 1867 française) ne manque pas d'être exploitée par la concurrence et produit le plus défavorable effet, dont la société a bien des chances de ne jamais se relever. Au contraire, un groupe de réassureurs

intéressés largement à la bonne marche d'une entreprise, la soutiendra toujours si les pertes continues dont elle souffre résultent vraiment d'un hasard malheureux. Ils sauront lui éviter la perte de sa substance vitale : le capital.

Il n'en va pas de même de la convention appelée « rappel de primes » destinée à couvrir les pertes d'une année trop mauvaise. Elle est souvent pratiquée dans certaines branches dont les résultats sont très variables et peuvent être très défavorables sur une longue période, la grêle en particulier. Il faudrait pouvoir tenir compte de ce facteur lorsqu'on apprécie la capacité d'absorption de la société.

Cette considération vaut surtout pour les sociétés mutuelles, qui inscrivent dans leurs statuts l'obligation à rappel de primes⁷.

Rapport entre les garanties financières et le besoin de réassurance : possibilités statistiques. — Pour avoir une comparaison intéressante entre les garanties des sociétés étudiées et leur réassurance, il faut se limiter aux sociétés anonymes. La meilleure méthode serait alors de comparer leurs rétentions avec leurs garanties financières. Mais les chiffres des rétentions sont généralement tenus secrets. Enfin il est difficile d'apprécier correctement les réserves réelles d'une société d'assurances.

Dans ces conditions, Hollitscher⁸ a dressé un tableau comparatif des pourcentages de réassurance des sociétés allemandes incendie en 1913 avec le rapport de l'encaissement de primes au capital versé. Il est arrivé aux chiffres ci-dessous, pour 30 Sociétés :

7. *Infra*, § II.

8. P. 46.

Sociétés	Réassurance %	Rapport Primes/Capital
Aachener-Munchener	47	11
Allianz	57	15
Berlinische	42	3
Preussische	50	2,8
Rheinisch-Schlessche	37	0,4
Sekuritas	14	2,3
Transatlantische	56	4,5
Schlesische	42	6,4
Vaterlandische	44	9,2
Allg. Vers. Gesell.	50	4,1
Deutscher Phönix.....	50	4,3
Gladbacher	38	8,7
Mitteldeutsche	21	0,7
Albingia	73	10
Globus	45	14
Hamburg-Bremer	47	5,2
Hansa	51	10
Norddeutsche	51	9
Badische.....	43	2,9
Colonia	55	4,2
Kronprinz	59	0,8
Rheinische F.	60	0,9
Leipziger	63	1,8
Magdeburger	47	9,7
Rheinland	31	1,8
Oldenburger	33	2,8
Preuss. Nation.	31	7,9
Rhein und Mosel	33	1,3
Mannheimer	40	8,8
Westdeutsche	35	5,4

Dans ce tableau, malgré les différences de composition des portefeuilles des diverses compagnies, on remarque une liaison entre taux de réassurance et rapports des primes au capital. Les entreprises qui se réassurent le plus fortement sont celles pour lesquelles le second chiffre est égal ou supérieur à 9; celles dont les primes brutes n'excèdent pas le quadruple du capital versé ont les taux de réassurance les plus bas. Font exception la Leipziger, la Kronprinz et la Rheinische; ces deux dernières sont de jeunes sociétés qui doivent recourir largement à la réassurance.

L'âge de l'entreprise. — Le précédent exemple nous amène à considérer l'âge de la société. Hall⁹ donne à cet égard un

9. *Die deutsche Lebensrückversicherung*, Munich, 1918. — Cf. Gardner, *op. cit.*

tableau intéressant de la progression des pleins de l'« Alte Stuttgarte », société d'assurance-vie depuis sa fondation (1854) jusqu'avant la guerre :

1854	1884	1906	Année
—	—	—	—
10.000	100.000	Illimité	Maximum
4.000	70.000	100.000	Plein

Ces chiffres montrent bien l'influence, dans l'esprit des dirigeants, du chiffre d'affaires croissant et des réserves augmentantes. Mais il faut aussi compter avec l'expérience de la société ancienne : elle connaît son portefeuille, a éprouvé depuis longtemps l'excellence de ses méthodes, la qualité de sa sélection des risques et de ses agents, l'exactitude de ses tarifications. Il n'en va pas de même dans une entreprise débutante : celle-ci ne saurait être trop prudente et, ne sachant pas à quel résultat elle aboutira, ne peut garder pour son compte que des sommes peu élevées. C'est ce que vérifie l'augmentation des pleins par rapport au maximum souscrit : en 1854, 4/10^e; en 1884, 7/10^e.

Par ailleurs, cette expérience se traduira aussi par un triage plus savant des cessions dans la société ancienne; la société jeune préférera céder largement même sur les risques réputés bons, pour ne pas avoir de surprises.

Il en va de même¹⁰ pour la tarification et la liquidation des sinistres. Une société jeune a besoin d'acquérir la réputation d'être « coulante »; aussi y a-t-il de grandes chances que ses tarifs soient trop bas et qu'elle soit trop généreuse dans l'indemnisation des sinistres.

Tout concourt donc pour que la demande de réassurance aille en se restreignant : chiffre d'affaires, garanties financières, expérience.

10. H. Wagner, *Grundzüge der Rückversicherungstechnik*, Neumann, 1933 p. 7 et suiv.

§ 2. Facteurs juridiques : la forme d'organisation de la cédante

Le plus grand nombre d'entreprises d'assurances sont constituées sous la forme de sociétés privées anonymes. Nos divers développements se rapportent à elles, à moins que le contraire ne soit stipulé. Aussi ce paragraphe n'a-t-il pour objet que de présenter les particularités de l'utilisation de la réassurance par les mutuelles et les établissements publics.

Les premières sociétés d'assurances, mutuelles, ne se réassuraient pas. — Bien avant que la réassurance ne se fût développée et qu'une organisation du genre de celle que nous avons retracée pût être envisagée, l'assurance, particulièrement vie et incendie, était déjà très avancée.

Les sociétés modernes, sociétés anonymes, ne jouaient pas encore un rôle bien important ; leur grand développement ne date que du milieu du ^{xix}^e siècle. Au contraire l'assurance était déjà organisée très efficacement sous la forme de sociétés mutuelles : celles-ci avaient pour but unique de mettre en commun entre leurs sociétaires les pertes de chacun, sans que la communauté en tirât un bénéfice. Lorsque les sinistres et les frais d'exploitation dépassaient les cotisations versées, les sociétaires versaient un supplément proportionnel à leur cotisation qui comblait le déficit. Inversement, si les recettes excédaient les dépenses, une ristourne était due aux sociétaires.

Les rentrées étaient ainsi ajustées aux sorties et l'on n'avait pas à se garantir contre un excédent éventuel de dépenses.

La concurrence des sociétés anonyme a obligé les mutuelles à se réassurer. — Lorsque les sociétés anonymes entrèrent dans la lice, il en alla tout différemment : leurs primes étaient fixes, basées sur une expérience antérieure. La société n'avait d'autre recette au cours de l'exercice que ces primes fixes et le revenu de ses capitaux, fixe également dans une certaine

mesure. Il leur fallait cependant assurer non seulement l'équilibre financier de l'exercice, mais un excédent des recettes sur les dépenses, destiné à rémunérer le service des capitaux. D'où l'obligation pour elles d'obtenir par la réassurance la sécurité de leur exploitation.

Les mutuelles se virent alors placées devant des concurrents qui offraient aux assurés les mêmes prestations à des prix fixes et sans rappels de primes. L'appât de la ristourne de primes ne suffisait pas à compenser l'inconvénient du rappel.

D'ailleurs les sociétés anonymes elles-mêmes — surtout en vie — se mirent à pratiquer le système de la ristourne.

Les sociétés mutuelles ont cherché dans la réassurance, le moyen d'offrir à leurs sociétaires la même sécurité que les sociétés anonymes. Elles ont assuré auprès de réassureurs l'obligation à rappel. La prime perçue par les réassureurs fut incorporée sous forme de surprime à la cotisation qui devint fixe. Cette forme de réassurance (pratiquée pendant longtemps en assurance grêle) ne donna d'ailleurs pas de bons résultats et fut abandonnée, presque partout.

Aujourd'hui, les grandes Mutuelles ne gardent de la mutualité que le nom et l'absence de capital social, peu significative du point de vue qui nous intéresse vu la faible importance de ce capital en regard des réserves. Les différences s'estompent¹¹. Quand il subsiste une obligation à rappel de primes, elle est généralement limitée à un maximum stipulé aux statuts (en France le décret du 31 décembre 1938 en fait une obligation). La plupart du temps même, les primes sont fixes ; on rencontre dans les statuts des clauses telles que :

« Le sociétaire n'est tenu que jusqu'à concurrence du montant de sa prime qui ne saurait en aucun cas être sujette à rappel ».

Cessions analogues des sociétés anonymes et mutuelles en incendie. — C'est pourquoi, dans une branche comme l'incendie, où les Mutuelles fonctionnent techniquement comme

11. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 13 et 70.

des anonymes, la différence n'est pas telle dans les *cessions* qu'on puisse en tirer des conclusions. Elle vient bien plutôt du genre de risque et de clientèle des unes et des autres : les Mutuelles s'intéressent surtout aux milieux provinciaux et agricoles ; les anonymes trouvent leur clientèle dans les grandes villes et parmi les industriels. C'est ce que révèle la comparaison des taux de prime des tableaux annexés¹².

Différenciation dans certains pays et certaines branches. —

La différence est plus grande dans les pays où les Mutuelles ont mieux gardé leur caractère primitif. Hollitscher donne les chiffres suivants pour l'Allemagne¹³ :

	Incendie	1900	1913	1925
Anonymes	—	45	44	49
Mutuelles	—	9	10	32

On constate ici aussi une tendance à l'atténuation des différences.

Réassurance Incendie en France. — (Annuaire de la Semaine).
(Millions de francs)

Années	Primes brutes (impôts déduits)	Primes cédées en réassurance	Cessions %	Taux des primes brutes ‰
<i>Sociétés anonymes</i>				
1936	1.260.350	386.224	30,7	1.122
1935	1.231.611	391.000	31,4	1.096
1934	1.267.502	409.401	32,2	1.154
1933	1.308.737	445.946	31,7	1.161
1932	1.413.511	494.965	35,1	1.314
1931	1.445.860	516.188	35,6	1.314
Moyenne			33,1	
<i>Sociétés mutuelles.</i>				
1936	188.778	56.392	29,8	0,583
1935	185.609	55.472	29,8	—
1934	195.536	56.896	29,0	0,624
1933	196.254	56.629	28,8	—
1932	189.858	59.983	31,6	0,587
1931	180.359	48.829	27,1	—
Moyenne			29,3	

12. *Id.* : Hermannsdorfer, p. 414.

13. P. 52.

**Réassurance Incendie en France en 1936. — Sociétés Anonymes et Mutuelles,
d'après l' « Annuaire de la Semaine », 1938.**

(Millions de francs)

Sociétés	Primes brutes	Primes cédées	Réassurance %	Taux des primes : ‰
<i>Anonymes :</i>				
Assurances Générales (a)	214.171	113.469	52,8	1,557
L'Union	182.683	37.115	20,2	1,114
L'Urbaine	101.048	22.962	22,6	1,058
L'Abeille	98.881	22.561	22,7	1,300
La Paternelle	48.508	5.876	12,1	0,831
Le Monde	44.873	17.769	39,5	1,068
La Foncière	41.930	10.468	25,0	1,038
L'Aigle	41.335	8.414	20,3	0,168
Le Nord	36.169	10.826	30,0	0,904
<i>Mutuelles :</i>				
La M. du Mans	39.497	13.846	35,4	0,759
La M. de S.-et-O.	34.902	10.047	28,5	0,607
La M. de Paris	27.362	10.274	37,7	0,476

Ne figurent dans ce tableau que les grandes sociétés d'importance comparable : seulement celles qui ont plus de 40 millions de capitaux en cours en fin 1936.

A ce point de vue, les trois Mutuelles sont comparables à la Paternelle (52, 57, 57 et 58 millions en cours).

(a) Cette compagnie pratique la réassurance sur une grande échelle, d'où de fortes cessions (rétrocessions).

De même, dans certaines branches, surtout l'assurance agricole (grêle et mortalité du bétail), les mutuelles locales ont conservé un rôle important et encaissent un chiffre considérable de primes. Elles ont gardé leur caractère de mutuelles. En voici un exemple tiré de Hollitscher¹⁴ :

Cessions en % des primes brutes (Allemagne) :

Grêle	1900	1913	1926
Anonymes	0,8	11,6	55
Mutuelles	2,7	1,2	9,5

C'est pourquoi Bolwin¹⁵, en comparant le total des primes cédées par les mutuelles et les anonymes aux totaux encaissés correspondants constate une différence encore plus accentuée. Les mutuelles se sont développées surtout dans les branches (cf. chap. IV) qui n'ont qu'un moindre besoin de la réassurance : vie, mortalité du bétail; ou bien dans celles où la réassurance est difficile à trouver : grêle, eu égard au risque — et non dans les branches où un usage large en est fait : incendie, transports.

Il y a certainement là une influence de la réassurance sur le développement des Mutuelles. Il est accentué par la difficulté qu'ont les mutuelles à accorder leurs statuts avec l'acceptation de la réassurance, tant qu'elles s'intéressent à la mutua-lité pure; or, ne pouvant souvent recevoir de réciprocité¹⁶, elles préfèrent chercher des terrains où la réassurance est moins nécessaire.

Le véritable rôle de la réassurance : grouper les risques des petites mutuelles locales. — En résumé, ou bien les mutuelles ne sont telles qu'en apparence et elles utilisent la réassurance dans les mêmes proportions que les sociétés anonymes — ou bien elles gardent leur caractère et se tournent vers des activités où la réassurance n'est pas aussi utile.

C'est pourquoi il ne faut pas rechercher le rôle de la réassurance dans les grandes mutuelles pratiquant l'assurance directe sur des bases analogues à celles des compagnies à primes fixes, mais dans les petites mutuelles agricoles, répandues dans de nombreux pays et notamment en France, sur toute l'étendue du territoire.

En France, ces sociétés qui sont plus de 20.000 exploitent les branches incendie, accidents, mortalité du bétail et grêle. Elles bénéficient de subventions de l'Etat et sont organisées par la loi du 4 juillet 1900¹⁷.

15. *Op. cit.*, p. 15.

16. Cf. II^e partie, chap. II, § 2.

17. Voir Sumien, *op. cit.*, p. 130 et suiv.; et Picard, *La Réassurance*, thèse, Paris, 1912, p. 39 et suiv.

Ce sont des organismes de dimensions très minimales, ne groupant souvent que les habitants de la commune, entre lesquels se répartissaient, en fin d'exercice, avant la loi de 1900, les pertes éprouvées ou une partie seulement de ces pertes, si elles étaient trop considérables. L'avantage de ces mutuelles locales est d'être toujours en contact étroit avec les assurés; ceux-ci étant intéressés à la bonne gestion de la mutualité, la gérant eux-mêmes et pouvant à chaque instant en contrôler le fonctionnement, peuvent éviter les fraudes les uns des autres et veillent eux-mêmes à la conservation de leurs risques propres.

L'inconvénient est, par contre, considérable : les risques réunis par chaque mutuelle sont en nombre insuffisant pour permettre à la loi des grands nombres de produire ses effets. Une petite mutuelle locale, avec un encaissement annuel de quelques milliers de francs, ne peut payer totalement un sinistre de quelque importance; si la communauté des assurés en fait l'effort, cet effort lui est insupportable : le but de l'assurance n'est pas atteint.

C'est ici que la réassurance intervient, grâce à l'organisation prévue par la loi de 1900 : chaque caisse locale conserve une fraction minime du risque qu'elle assure; elle réassure le surplus à une caisse départementale ou régionale; celle-ci se réassure elle-même à la caisse centrale : Caisse centrale de la Société des agriculteurs de France (1906), Caisse centrale de l'Union des Syndicats des agriculteurs de France (1910).

L'organisme fédéral a un rôle très étendu : il conseille, aide et crée au besoin les caisses locales. Il organise des services communs de comptabilité, de contentieux, de statistique, dont le fonctionnement serait trop lourd pour chaque mutuelle isolée. Mais surtout, par la voie de la réassurance, il permet le jeu des lois statistiques à l'intérieur de la communauté élargie : « il joue ce rôle qu'il associe tous les assurés de toutes les mutuelles réunies et qu'il apporte à la faiblesse numérique de chacune le correctif de la puissance numérique »¹⁸.

18. Chambre des députés, rapport Fernand David à la séance du 15 décembre 1900, *Journ. off.*, p. 3370. Cité par Picard, *op. cit.*, p. 44.

Il y a donc là un exemple typique du rôle de la réassurance ; à l'intérieur d'un pays¹⁹ pour certaines formes d'assurance, elle permet la compensation des risques qui serait impossible sans elle. L'organisation de la réassurance internationale n'est pas différente, et par la rétrocession, elle revêt également cette forme pyramidale qui caractérise le système bâti par la loi de 1900.

Pour en terminer avec les mutuelles, il y a lieu de noter que le décret du 8 mars 1922, qui a fixé le statut de celles qui ne sont pas régies par la loi de 1900, leur a en même temps offert la possibilité de se grouper en « unions de mutuelles » pour leur réassurance. Elles n'ont pas usé de cette faculté, qui a cependant été maintenue par le règlement d'administration publique du 31 décembre 1938.

La réassurance et les établissements publics. — Quant aux établissements publics, ils ne nous intéressent ici que dans la mesure où ils se réassurent auprès des sociétés privées. Celles-ci ne sont guère disposées à leur céder des primes en réciprocité ; elles refusent même fréquemment d'accepter leurs cessions, afin de limiter leurs possibilités de concurrence. Aussi les établissements publics préfèrent-ils souvent fonder des établissements de réassurance autonomes : ainsi, l'Union de réassurance des établissements cantonaux suisse d'assurance incendie.

Cette dernière va nous fournir un exemple du rôle de la réassurance envers les organismes publics. Tout d'abord, les établissements cantonaux suisses font un large usage de la réassurance²⁰.

	Portefeuille total (millions de francs suisses)	Part réassurée %
1911	9.524	50,3
1915	11.662	50,4
1920	17.192	88,9
1925	21.425	71,1
1930	25.532	70,1
1935	28.790	70,6

19. Des exemples sont donnés dans d'autres pays par tous les auteurs qui ont étudié la réassurance. Cf. Jahn, *op. cit.*, pour l'Allemagne et l'Autriche.

20. 25^e compte rendu de l'Union, Berne, 1935.

L'Union a été fondée en 1910 et a commencé son exploitation le 1^{er} janvier 1911. A cette époque, elle ne prenait qu'une faible partie des cessions des établissements cantonaux; mais sa part a été sans cesse en augmentant, prenant ainsi peu à peu la place de la réassurance privée, sans laquelle cependant les établissements cantonaux n'auraient pu exister avant la fondation et aux débuts de l'Union :

	Montant réassuré (Millions de francs suisses)	Part de l'Union %
1911	4.789	13,3
1915	5.876	23,8
1920	11.853	49,8
1925	15.231	63,4
1930	17.910	67,8
1935	20.340	78,0

L'Union rétrocédait jusqu'en 1927 auprès de la « Deutschland ». Il est intéressant de noter que ce contrat devait n'être qu'un rouage d'une organisation internationale de l'assurance incendie publique, avec pour réassureur la « Deutschland », société fondée par les établissements allemands : un des aspects de la formidable expansion de la réassurance allemande, et aussi du caractère catastrophique que revêtit la guerre pour la réassurance de ce pays²¹.

Aujourd'hui, l'Union a pour réassureurs la « Suisse de réassurance » et l'« Union de réassurance de droit public allemande ».

On peut encore citer comme exemples de réassurances d'établissements publics celle du Gosstrach russe auprès de sociétés allemandes et anglaises; ou celle de la Milli Reassurance (il s'agit alors de rétrocessions), auprès de compagnies privées, spécialement à Zurich. Ces faits montrent que l'assurance publique n'est pas libre de se passer de réassurance et qu'elle demande celle-ci à l'industrie privée²².

21. Cf. *infra*, 2^e partie, chap. I.

22. Cf. *infra*, 2^e partie, chap. III.

De toute façon, les monopoles d'Etat, grâce à l'énormité de leurs chiffres d'affaires, ont moins besoin que les entreprises privées de recourir à la réassurance²³. Ils peuvent d'ailleurs disposer de ressources le jour où un sinistre trop important surviendrait. Souvent ils se limitent à l'exploitation de risques simples : ainsi en Suisse, les établissements cantonaux n'assurent contre l'incendie que les propriétaires et locataires de maisons d'habitation.

A l'heure actuelle, ce genre de monopole n'existe que dans très peu de pays : Allemagne, Japon, Pologne, Suisse, Turquie.

Pour donner une idée générale de la mesure dans laquelle les sociétés d'assurance des divers pays font usage de la réassurance, nous reproduisons le tableau paru dans *La Réassurance* de janvier 1936 et publié d'après les chiffres de *The Review* (milliers d'unités de la devise nationale) :

	1934			1933		
	Primes brutes	Primes cédées	%	Primes brutes	Primes cédées	%
Allemagne..... (Konzern)	791.582	296.403	37,45	769.316	278.771	36,24
Allemagne..... (indép.)	197.775	81.222	41,08	210.661	85.924	41,77
Danemark..... (S. privées)	185.462	63.689	34,18	187.587	52.770	33,41
France..... (Inceédie)	946.258	314.842	33,28	977.682	330.000	33,82
France..... (Accidents)	2.112.623	318.067	15,03	2.147.974	377.594	17,58
Norvège..... (S. privées)	97.139	51.752	52,64	97.211	57.824	50,24
Suède..... (S. privées)	135.042	56.726	41,95	131.967	55.171	41,85
Suisse.....	300.295	58.772	19,58	306.543	60.843	19,91
Tchécoslovaquie..	478.278	243.869	50,99	476.938	244.563	51,27

On voit apparaître déjà, dans les chiffres : France-Accidents et Suisse (à cause du chiffre considérable réalisé en accidents par les entreprises suisses) la différenciation par branches, qui fera l'objet du chapitre IV.

23. Cf. *Oesterreische Revue*, 3 févr. 1936.

§ 3. Facteurs économiques : réassurance et concentration²⁴.

A l'heure actuelle, rares sont les sociétés qui sont isolées sur le marché, et dont la politique est indépendante de considérations relatives à d'autres entreprises. En particulier, lorsqu'il s'agit de déterminer la ligne de conduite à suivre en réassurance : choix des réassureurs, types de traités, mesure des cessions, etc., des facteurs « politiques » peuvent modifier dans l'esprit des dirigeants la conclusion à laquelle les seuls facteurs techniques et financiers les auraient conduits. Les directeurs de compagnies directes, les chefs de services « Réassurances » doivent tenir compte des relations plus ou moins étroites qui les lient à des groupes, cartels, etc. Souvent même, les membres d'un groupe n'ont plus la libre détermination de leur conduite : une ligne générale est adoptée, à laquelle ils doivent se conformer.

Nous allons résumer brièvement les caractéristiques de la concentration dans l'assurance; puis nous examinerons le rôle qu'y joue la réassurance et l'effet du mouvement sur les cessions des entreprises directes.

Les caractères de la concentration dans l'assurance directe.

— Nous avons déjà signalé l'intérêt de la concentration pour une extension de l'activité d'assurance sur les plans géographique et technique. Mais d'autres causes ont aussi contribué à cette tendance à la concentration, dont on peut dire qu'elle est contemporaine de la compagnie d'assurances à primes fixes. Nous les grouperons sous deux chefs : capital et administration²⁵.

24. Sources particulières : Bolwin, « Rückversicherung und Versicherungskonzerne », *Zeitschrift*, 1922, p. 208 et suiv.; « K. Die Krise in der Rückversicherung », *Kölnische Zeitung*, VIII/4 (1930); — Lauinger, *Die Wirtschaftskurve*, 1921, I : « Die Krise in der Deutschen Versicherung »; — Moldenhauer, « Versicherungskonzerne », *Veröffentlichungen*, vol. XXXVIII; « R. Rückversicherer, Retrozession-und Tochtergesellschaften », *Deutsche Rückversicherungszeitung*, 1931, n° 1; « W. Um die Zukunft der Rückversicherung », *id.*, 1931, n° 4.

25. Cf. Hermannsdorfer, *Die moderne Organisation des Versicherungsmarktes in ihrer Auswirkung auf die Rückversicherung*, op. cit., § 18, p. 338 et suiv.

Financement commun. — La concentration est basée sur la *participation financière* au capital d'autres entreprises, soit par fondation, soit par acquisition. Le principe directeur en est de réduire le risque d'entreprise, soit par une suppression de concurrence, soit par un assainissement du marché. Participation ne veut d'ailleurs pas dire majorité des actions : il suffit souvent d'un pourcentage assez faible pour avoir une influence déterminante sur la politique de la société intéressée.

La participation financière peut être envisagée comme une prise de contrôle ou comme une communauté d'intérêts. Dans l'un des cas, le groupe est alors formé d'une société dirigeante qui donne des directives aux sociétés affiliées, c'est le principe du « trust » ; dans l'autre les divers membres sont sur un pied d'égalité, c'est le principe du « cartel ». Dans les deux cas, elle se traduit par la présence dans les conseils d'administration des différentes entreprises associées de membres des conseils ou des directions des autres sociétés. Dans le trust « hiérarchique²⁶ », le conseil d'Administration est le même pour toutes les sociétés ; c'est aussi le cas pour les « groupes » à la manière française.

Du point de vue de la gestion financière, la concentration se caractérise par la réunion entre les mêmes mains des capitaux des diverses sociétés : la gestion est commune, avec cet avantage que les placements peuvent être réalisés à de meilleures conditions et à de moindre frais, avec ce danger que les opérations d'investissements prennent un caractère bancaire et ne répondent plus aux besoins de chacune des branches exploitées.

Le groupe est mieux placé sur le marché financier ; il a une position plus forte à l'égard des banques ; il peut mieux répartir ses achats et ses ventes. En particulier, il peut fournir des fonds et des devises aux sociétés qui en ont besoin sans qu'elles soient obligées d'acheter à des conditions peut-être défavorables, en même temps que d'autres membres du groupe

26. Hermannsdorfer, *loc. cit.*

vendent. L'avantage, qui est en même temps un inconvénient, réside dans ce fait que les ressources stables, les rentrées régulières de certaines branches, comme la vie, peuvent être utilisées à parer aux besoins irréguliers et sujets à fluctuation brusque de branches comme le transport ou le crédit. La circulation des moyens de paiement est accélérée; le groupe n'a pas besoin d'autant de liquidités que l'ensemble des sociétés isolées; on obtient ainsi un meilleur rendement des capitaux.

Ainsi, malgré que chaque société garde sa personnalité propre, le groupe moderne d'assurances se rapproche de la grande société à direction unique et à départements divers.

Gestion unifiée. — Il en va de même de l'*organisation administrative*. Non seulement les conseils peuvent être communs, mais un certain nombre de services peuvent être réunis dans les mêmes bureaux, employant le même personnel.

Tous les services de nature statistique et de nature comptable peuvent être rassemblés. La valeur des statistiques est d'autant plus grande que le nombre des sociétés exploitant la même branche est plus grand à l'intérieur du groupe; les frais d'établissement des tarifs, souvent très considérables, sont réduits au minimum. De même pour les services de comptabilité et de gestion des immeubles, les services fiscaux ou juridiques. La Direction est unifiée, une politique générale est tracée, comprenant une certaine unité dans les tarifs de base; les conventions avec les groupements d'assurés, les méthodes de règlements de sinistres, les rapports avec les autorités publiques nationales ou étrangères, etc...

Quand la concentration s'opère au maximum, il ne reste plus ainsi dans chaque société que les services techniques²⁷. Le même phénomène se retrouve dans le « pool » dont nous étudierons le fonctionnement dans la seconde partie.

27. Il peut même arriver, c'est un cas fréquent aux Etats-Unis et au Canada, que tous les rouages de toutes les sociétés du groupe soient confondus.

La réunion des services centraux s'accompagne d'une unité de l'*organisation extérieure* : agences, inspection. Il en résulte une grande facilité dans le travail des agents qui peuvent présenter aux assurés un ensemble de contrats répondant à leurs divers besoins, facilité qui peut d'ailleurs se traduire au profit des entreprises, par une réduction du taux des commissions.

Ces questions sont importantes pour le réassureur, qui sert lui-même à la cédante une commission, destinée en principe à la couvrir de ses frais et qui participe aussi aux frais de règlements des sinistres. Il a donc le plus grand intérêt à ce que les diverses opérations soient exécutées au moindre coût.

La réassurance, facteur de concentration. — La réassurance a joué un rôle capital dans le développement de la concentration des entreprises d'assurances. Elle en a été souvent le moyen; elle en a été également l'agent promoteur.

Le traité, premier stade d'une association. — Le traité est déjà un lien entre assureur et réassureur, lien qui prend de plus en plus le caractère d'une association, surtout lorsqu'il s'agit d'un traité en participation. Ce dernier peut préluder à une fusion, sous la forme de la réassurance totale, dans laquelle la cédante ne fonctionne déjà plus que comme un apporteur.

Bolwin voit dans le traité de réassurance le premier stade d'une concentration verticale : il le compare à un contrat de livraison à long terme entre fabricants de produits semi-finis et finis. Ce rapprochement est excellent; on peut d'ailleurs l'entendre de deux façons, soit qu'on considère la réassurance comme une matière première qui s'intègre dans la technique pour donner sous la forme du service d'assurance une fabrication finie, soit qu'on considère au contraire l'assurance directe comme la matière première de l'industrie de la réassurance.

Il est certain que la réassurance d'une très forte participation aux affaires d'une société directe équivaut souvent à un

contrôle du réassureur sur la cédante. Cependant le fait seul qu'une société directe est liée à un réassureur ne doit pas faire conclure même à un début de concentration. La plupart du temps, les sociétés passent leurs cessions à plusieurs acceptants et il serait évidemment hasardeux d'avancer que ceux-ci forment avec elle un groupe économique.

Le traité de réassurance n'est pas un indice suffisant par lui-même, il ne peut venir qu'en appui de ceux que nous avons décrits, en particulier la participation financière ou la présence de représentants de la société directe dans l'administration de l'entreprise de réassurance (ou inversement), lorsqu'il s'agit de déceler la place des réassureurs dans l'organisation de l'industrie de l'assurance.

La fondation de filiales de réassurance. — Le cas de participation d'une entreprise d'assurance à une société de réassurance a d'abord été le seul à se présenter. Cela est normal puisque, nous le verrons, les premières sociétés indirectes indépendantes n'ont fait leur apparition que dans la seconde moitié du XIX^e siècle, alors que l'assurance était déjà organisée fortement.

Avant qu'existassent des réassureurs professionnels, les échanges de réassurance se faisaient obligatoirement entre sociétés directes. Les inconvénients flagrants de cette méthode, dangereuse avant tout au point de vue de la concurrence, incitèrent les Compagnies directes à fonder des filiales²⁸.

Celles-ci limitaient à l'origine leur activité à l'acceptation des cessions de leur société-mère; elles fonctionnaient alors comme un simple service détaché du siège social. Ainsi, en 1893, la Magdeburger Rück n'occupait que cinq employés, faisant partie du personnel d'administration de la Magdeburger Feuer; la direction, les bureaux étaient communs; la totalité des actions était entre les mains de la société fondatrice²⁹.

28. *Infra*, 2^e partie, chap. I.

29. Bolwin, *op. cit.*, p. 312.

Quoi qu'on puisse citer des exemples actuels de cette méthode³⁰ également pour des sociétés fondées comme rétrocessionnaires de Compagnies de réassurances, les inconvénients en sont grands et le rôle des « filles » a évolué.

La « fille », en effet, est forcée d'accepter tous les risques passés par la « mère »; mais celle-ci est intéressée à ses bons résultats et doit lui procurer à cette obligation une compensation sous la forme de participations très larges. Ne travaillant que dans les mêmes branches que la société-mère, la filiale est touchée en même temps qu'elle par les facteurs défavorables à l'assurance; elles ne peuvent se donner une aide réciproque. Les avantages que l'on y trouvait au début : ne pas recourir à la concurrence et, aussi, augmenter le maximum de souscription, sont, aujourd'hui, peu intéressants : les sociétés de réassurance pure sont nombreuses et puissantes; la concurrence a amené les entreprises directes à prendre des risques de plus en plus grands dont la filiale ne peut suffire à absorber les excédents.

Les sociétés-mères ont alors cherché à étendre le champ d'action des filiales à d'autres domaines que celui qu'elles exploitaient elles-mêmes. Cela avait deux avantages : permettre à la filiale de recevoir des cessions d'autres sociétés que la mère — et dans la branche exploitée par celle-ci, c'était difficile, parce que les cédantes éventuelles craignaient la concurrence de la mère — et diversifier l'investissement du capital de la société directe, de façon que les résultats des nouvelles branches se compensaient avec ceux des anciennes, assurant un rendement plus régulier.

Même alors la fondation d'une société indirecte présente encore des désavantages. D'abord l'extension de son activité nécessite un personnel plus nombreux; les affaires ne sont plus aussi simples que lorsqu'elle n'accepte que les cessions de l'entreprise fondatrice. De plus, malgré l'aliment de l'exté-

30. En Suisse, la Turica, filiale de la Fédérale (1917); la Baloise de Réassurance, filiale de la Baloise-Transports (1869); la Turegum, filiale de la Zurich (1938).

rieur, le fond du portefeuille de la filiale est encore constitué par les réassurances de la mère et le rendement de l'une et l'autre reste solidaire dans une grande mesure. Il n'est d'ailleurs pas sûr que cet aliment extérieur soit d'une qualité suffisante pour que la société puisse en attendre des résultats très réguliers. Il y a, au contraire, beaucoup de chances pour qu'il soit principalement formé d'excédents et que ceux-ci, provenant de sociétés directes rivales de la mère, ne soient pas de premier ordre.

La prise de contrôle de sociétés directes par les entreprises de réassurance. — Un nouveau pas a été franchi, dans le sens d'un meilleur rendement, d'une technique plus parfaite de la concentration, lorsque les entreprises d'assurances se sont intéressées au capital de sociétés de réassurances existantes. Mais ce procédé n'a pu être utilisé largement : les entreprises indirectes ont rapidement acquis une force suffisante pour se passer de l'aide des sociétés directes et l'évolution s'est renversée : ce sont les entreprises de réassurances qui ont pris le contrôle d'entreprises d'assurance directe.

Nous aurons l'occasion de revenir sur les avantages que peut présenter pour le réassureur une telle méthode³¹ : le contrôle d'une partie des actions d'une société directe, l'introduction d'un représentant dans son Conseil, offrent au réassureur la possibilité de commander la politique de réassurance de cette entreprise. La société associée devient une cliente; les contrats signés sont plus favorables, la participation plus fréquente que l'excédent³²; des liaisons à long terme sont établies. D'autre part, cela facilite l'acquisition de bonnes affaires à l'étranger. Les entreprises étrangères sont plus mal placées que les entreprises nationales pour sélectionner les risques; les cédantes ont du reste tendance, comme les assurés envers les sociétés directes, à réserver, à conditions égales, leur meilleur aliment aux sociétés natio-

31. *Infra*, 2^e partie, chap. I et II.

32. *Supra*, chap. II, § II.

nales de réassurance. La participation financière à des sociétés nationales supprime cette antisélection.

La « concentration autour d'une entreprise de réassurance », selon l'expression de Hermannsdorfer, est un phénomène assez rare. Il ne faut pas, en effet, y assimiler le cas de certains groupes de sociétés directes qui ont fondé une compagnie de réassurance pour lui donner la direction générale du groupe en même temps que leurs cessions : tel est le cas du Gerling-Konzern.

L'exemple typique est celui de la Munich : en 1924, au lendemain de la Guerre, le premier compte rendu en gold-marks déclarait la participation à 80 sociétés nationales et étrangères. Aujourd'hui, la Munich est intéressée pour plus de 10 % au capital de 17 sociétés allemandes et de 40 sociétés étrangères réparties dans 20 pays; de plus elle possède des participations financières inférieures à 10 % dans 6 sociétés allemandes et 12 étrangères, réparties dans 9 pays. Son portefeuille de participations à des banques ou sociétés d'assurances atteint 88 millions de marks. Si l'on ajoute que la Munich est intéressée au Konzern de « l'Allianz et Stuttgarter », on voit quelle force représente le groupe Munich-Allianz, de quelle clientèle aussi dispose l'entreprise de réassurance.

La « prise de contrôle » peut ne pas être entière : il n'est pas nécessaire de posséder la majorité des actions pour contrôler les cessions de réassurance, question dont la plupart des actionnaires se désintéressent. Mais une prise de contrôle effective permet au réassureur d'exercer une action plus profonde, de participer à la gestion même de l'entreprise, de lui inculquer ses méthodes de tarification et de sélection des risques.

Le côté technique prend donc ici le pas sur le côté financier, qui domine lorsque la concentration s'opère entre sociétés directes seules : extérieurement l'organisation des sociétés affiliées à une entreprise de réassurance n'est pas modifiée : chacune conserve ses services, son organisation extérieure propre. C'est en profondeur que l'unité se réalise.

Pour les sociétés directes, la dépendance par rapport au réassureur ne signifie dès lors pas simplification du travail, ni extension de l'acquisition par le groupement des agences. A première vue, il semble n'en résulter qu'une sujétion assez insupportable.

Pourcentage de réassurance dans quelques sociétés affiliées à la Munich.

Années	Alliance de Vienne	Hansatische Maritime	Sekuritas de Vienne	Ober Rheinische	Vita	Deutschland	Urania
1886 ...	27,3	—	—	—	—	—	—
1887 ...	28,6	—	—	—	—	—	—
1888 ...	29,7	—	—	—	—	—	—
1889 ...	12,2	—	—	—	—	—	—
1890 ...	78,2	—	—	—	—	—	—
1891 ...	76,3	—	—	—	—	—	—
1892 ...	—	—	—	—	—	—	—
1893 ...	—	41,4	38,6	—	—	—	—
1894 ...	—	40,0	35,0	28,4	—	—	—
1895 ...	—	43,4	67,3	28,2	—	—	—
1896 ...	—	41,5	58,8	30,0	—	—	—
1897 ...	—	34,7	55,0	26,5	—	—	—
1898 ...	—	43,0	48,2	31,5	—	—	—
1899 ...	—	56,2	50,7	55,3	—	—	—
1900 ...	—	67,4	46,5	59,0	—	—	—
1901 ...	—	65,2	—	58,5	—	—	—
1902 ...	—	—	—	—	—	15,6	33,4
1903 ...	—	—	—	—	—	19,1	44,6
1904 ...	—	—	—	—	—	18,6	42,2
1905 ...	—	—	—	—	—	20,2	36,4
1906 ...	—	—	—	—	—	21,4	39,6
1907 ...	—	—	—	—	—	21,6	38,6
1908 ...	—	—	—	—	20,7	23,4	40,0
1909 ...	—	—	—	—	24,7	23,7	38,8
1910 ...	—	—	—	—	24,2	24,2	40,8
1911 ...	—	—	—	—	4,4	—	—
1912 ...	—	—	—	—	20,8	—	—
1913 ...	—	—	—	—	26,8	—	—

En outre, la filiale directe se voit obligée de céder plus qu'il ne lui est techniquement nécessaire, soit qu'elle augmente ses cessions dans les branches où la réassurance est normalement élevée (incendie, transport), soit qu'elle se serve de la réassurance dans des branches où celle-ci est moins utile (vie, dégâts des eaux...). Abaissement du plein, extension du

système de la quote-part se reflètent dans l'augmentation des pourcentages de réassurance dans quelques sociétés lors de leurs entrées dans le groupe de la Munich³³.

Et pourtant si la cédante accepte un tel contrôle, c'est qu'elle y trouve son intérêt. Au point de vue technique d'abord, par les conseils que la société de réassurance lui donne, par les statistiques étendues mises à sa disposition par le réassureur, par les facilités de souscription que lui procure une large réassurance, par la possibilité d'exploiter des domaines périlleux. Au point de vue financier ensuite : le réassureur ainsi intéressé au capital d'une société directe a souvent aidé à son redressement dans une période critique; il lui rendra le même service à l'occasion, car il est intéressé à la préservation d'un aliment abondant et donnant une bonne compensation.

Les cessions de réassurance dans le groupe et hors du groupe.

— Un semblable édifice dispose en général de possibilités de réassurances suffisantes pour satisfaire aux besoins de chacun des membres. Des échanges de réassurance peuvent être organisés entre les diverses sociétés directes composant le groupe; ou bien, des sociétés de réassurance, ou un pool, peuvent être créés pour absorber les cessions; ou encore, lorsque c'est une entreprise de réassurance qui a formé et dirigé le groupe, toutes les sociétés directes se réassurent auprès d'elle, jouant ainsi envers l'entreprise de réassurance le rôle d'apporteurs d'affaires.

Certains groupes s'isolent complètement du marché de la réassurance, ne cédant rien à l'extérieur. C'est le cas du Gerling-Konzern, qui comprend un certain nombre de sociétés, en Allemagne, en Hollande, en Suisse, destinées à recevoir les cessions des groupes et plaçant leurs rétrocessions, quand elles rétrocèdent, chez les cédantes. Mais la plupart des unions ne prétendent pas se suffire totalement; nous verrons que les

33. Bolwin, *Ueber die wirtschaftliche Natur und Bedeutung der Rückversicherung*, Göttingen, 1921. Voir *supra*, p. 101.

pools de réassurance rétrocèdent à l'extérieur et que chacun de leurs membres peut se réassurer auprès de Compagnies étrangères au pool pour la part que celui-ci ne peut absorber. De même dans les groupes dirigés par des compagnies de réassurance : les rétrocessions de celle-ci auprès de ses cédantes sont à ces dernières une compensation à la réduction de leurs rétentions. Mais la Compagnie de réassurance rétrocède également en dehors du groupe.

Cette méthode est plus saine, car le groupe qui ne vit que sur lui-même risque d'éprouver des difficultés à éviter les cumuls. Les rétrocessions servent à gagner, par réciprocité, d'autres milieux. Cependant ceux-ci ne peuvent obtenir qu'un élément de qualité inférieure : les affaires de dimensions moyennes et de bon rendement sont absorbées totalement par le groupe ; les pleins sont plus élevés même sur les risques plus lourds. Les sociétés étrangères au groupe n'obtiennent dès lors qu'un aliment de « pointes » insuffisant aussi bien en quantité qu'en qualité pour prouver une bonne compensation. C'est pourquoi le groupement des compagnies directes aboutit à une aggravation du risque de réassurance ; c'est pourquoi aussi il appelle la concentration autour des entreprises de réassurance.

§ 4. Facteurs psychologiques : le choix des réassureurs.

Faisant abstraction des développements que nous venons de consacrer à l'influence des liaisons financières sur les réassurances des entreprises directes, il nous reste à exposer quels éléments guident l'assureur lorsqu'il doit choisir l'entreprise auprès de laquelle il placera ses cessions.

La question est évidemment résolue d'elle-même lorsque la société d'assurance directe fait partie d'un groupe : les réassurances sont échangées entre les membres du groupe pour leur plus grande part et selon un plan général qui ne laisse qu'une faible place à la libre détermination de chacun.

C'est donc en supposant une société indépendante que nous examinerons les préoccupations de l'assureur désireux de placer un traité. Nous ne parlerons également que du traité, à l'exclusion de la réassurance spéciale, pour laquelle les éléments qui entrent en jeu ne sont pas particuliers à la réassurance, mais ressortent plutôt des problèmes de prix et d'assurance.

Le cédant recherche avant tout la sécurité. — S'agissant d'un traité, l'assureur ne recherche pas seulement un nouvel assureur qui prenne à sa charge le poids d'un risque ou de partie d'un risque qu'il a assumé. Il a à trouver un partenaire qui accepte pour une certaine période de réassurer tous les risques rentrant dans le cadre du traité. Le traité va faire partie intégrante de son exploitation, devenir une pièce essentielle de sa sécurité. La principale préoccupation du cédant sera donc d'obtenir une garantie sûre; c'est ce qu'exprime Gardner, en écrivant « The chief concern of the ceding company is security³⁴ ».

C'est cette nécessité de sécurité qui amène l'assureur direct à se réassurer; c'est encore elle qui le guidera dans la détermination de son plein comme dans le type du traité choisi; c'est surtout à la lumière de cette préoccupation que l'assureur direct doit étudier la personnalité de son réassureur éventuel. A ce point de vue plusieurs éléments seront des indices de la solidité de la garantie offerte par le réassureur³⁵.

Deux aspects à la question : aspect financier, aspect technique.

Garanties financières offertes par le réassureur. — La sécurité offerte par une compagnie de réassurance dépend avant tout des moyens financiers dont elle dispose. En première ligne vient le capital, capital versé et capital nominal. Outre la hauteur de ce capital serait à considérer la valeur de l'en-

34. Gardner, *op. cit.*, p. 27; voir aussi Golding, *op. cit.*, p. 22 et suiv.

35. Mainardi, *op. cit.*, p. 38; — Hermannsdorfer, p. 90 et suiv.

gagement des actionnaires, la solvabilité de ces derniers; il est bien évident que, très souvent, des indications de ce genre sont difficiles à obtenir³⁶; cependant, certaines relations de compagnies de réassurance avec des groupements sont connues. Les membres des conseils d'administration et de direction sont également souvent intéressés au capital de leur entreprise : ce seront là des considérations qui ont leur poids dans l'appréciation de l'assureur direct.

Mais le capital-actions n'est pas la principale garantie financière d'une société d'assurance ou de réassurance. Il a surtout une importance chez les sociétés jeunes; les sociétés plus anciennes disposent, à côté de leur capital, de réserves qui représentent des fonds beaucoup plus considérables. Il faut d'ailleurs distinguer entre les réserves techniques, qui ne représentent pas une disponibilité que le réassureur puisse offrir à son cédant nouveau, mais des engagements préalables, et les réserves générales, représentant des moyens financiers libres, qui peuvent être affectés à la couverture de nouveaux engagements. La part des réserves techniques qui peut être considérée comme libre est seulement celle dont elles excèdent éventuellement la fraction des primes brutes habituellement placées en réserve.

L'assureur devra encore étudier sous le même angle les pièces mises à sa disposition par le réassureur, en première ligne bilans et comptes des profits et pertes. Un point important consiste dans la nature des investissements du réassureur : il est essentiel pour le cédant de savoir si son futur garant dispose de liquidités suffisantes pour faire aisément face aux sinistres les plus graves.

Les chiffres ne doivent pas s'apprécier seulement à la lumière de l'année en cours; la réassurance est une industrie dynamique; le montant des réserves n'a pas la même signification selon que la production de la société est en augmen-

36. La Nordisk Gjen, danoise, exige de ses actionnaires le dépôt en banque du montant du capital non appelé : il y a là une garantie de solvabilité de premier ordre.

tation ou en diminution; de même le résultat d'un exercice n'est pas très probant par lui-même : il est de la nature de la réassurance d'essuyer des pertes techniques certaines années, et de les compenser par les bénéfices d'années suivantes.

Toutes ces considérations ne valent, d'ailleurs, que mises en rapport avec la personnalité morale des dirigeants de l'entreprise : leur réputation, leur habileté aux affaires. Les traités de réassurance sont des contrats de bonne foi, basés sur la plus stricte loyauté de part et d'autre; le caractère de durée essentiel aux relations qu'ils font naître ne peut leur être imprimé que si chaque partie peut compter sur la bonne foi de son partenaire. Cela est d'autant plus indispensable que les rapports de réassurance ne sont généralement réglés par aucune disposition juridique, qu'ils sont livrés à la coutume et que la nature même de l'opération de réassurance n'est pas fixée ni pour la doctrine, ni encore moins par la loi. Il est donc essentiel que les parties évitent des froissements, des litiges qui les mènent devant les tribunaux judiciaires ou arbitraux; qu'en tout cas les difficultés éventuelles qui peuvent s'élever soient toujours réglées entre les parties selon ce principe de bonne foi. D'où l'importance des qualités personnelles des gens avec qui l'assureur direct sera en contact³⁷.

Garanties techniques offertes par le réassureur. — Le même élément se retrouve lorsqu'on considère l'aspect technique des considérations du cédant. Quoique le standing financier de l'entreprise et la valeur morale de ses dirigeants soient les facteurs primordiaux pour l'estimation de l'assureur direct, celui-ci ne peut rester indifférent à la manière dont l'exploitation technique est conduite. Et ceci dépend encore des qualités des dirigeants comme hommes d'affaires.

En particulier, le montant du portefeuille et sa répartition,

37. C'est l'excellence de leur réputation personnelle comme réassureurs dignes de confiance et coulants en affaires qui a fait la fortune des réassureurs allemands avant la guerre et leur a permis de reconquérir après la guerre leur place au premier rang de la réassurance mondiale.

aussi bien géographique que dans les différentes branches, est un indice significatif de la sécurité offerte par le réassureur. Plus le champ d'exploitation du réassureur, son domaine d'activité, sont étendus et variés, mieux est assurée la compensation de ses affaires. Si une branche prend une trop grande place dans sa production, il est à craindre que les résultats ne soient empreints d'une plus grande irrégularité.

De même la nature de la clientèle du réassureur est un point à approfondir : il est très différent d'être le réassureur de compagnies jeunes ou de compagnies anciennes : d'être lié par des contrats à large participation avec des assureurs débutants ou de posséder une clientèle de cédantes bien établies. L'inverse est également exact : l'assureur peut avoir à renseigner certains gros clients sur ses relations de réassurances, certaines compagnies ont même inscrit le nom de leurs réassureurs sur leurs contrats, comme s'il s'agissait de garants. Il est évident que le nom ne fera bonne impression au client que s'il est celui d'une compagnie de réassurance de réputation incontestable et ancienne; l'impression pourrait au contraire être défavorable si la société mentionnée était de fondation récente et de renommée limitée.

Nombre de réassureurs. — Quand un réassureur accepte de laisser figurer son nom sur les polices de sa cédante, c'est en général qu'il s'agit d'un réassureur unique, participant pour une large part aux affaires de celle-ci. Nous n'avons jusqu'ici considéré que les rapports de l'assureur direct avec un seul réassureur; mais dans la majorité des cas, les cessions sont réparties entre plusieurs réassureurs dont chacun reçoit une quotité, mesurée généralement par un certain nombre de pleins.

Les relations de la cédante avec chacun de ses réassureurs, les raisons qui lui en dictent le choix, sont les mêmes que lorsqu'au cas de réassureur unique; mais la multiplicité des réassureurs soulève une question subsidiaire : quel doit être le nombre des réassureurs et quelle part chacun doit-il recevoir?

On trouve la plus grande variété de méthodes en ce qui concerne le nombre des réassureurs : certaines sociétés n'ont qu'un réassureur à qui elles cèdent la plus grosse part de leurs primes brutes ; d'autres en ont plusieurs, tout en ne cédant qu'une faible part de leurs affaires.

Le problème se pose un peu différemment pour une société ancienne et pour une entreprise naissante³⁸. La première a avantage à multiplier le nombre de ses « moyens de réassurance » : son but est d'étendre au maximum ses possibilités d'acceptation ; la multiplicité des réassureurs lui assure une force plus grande et a, en outre, l'avantage de ne pas compromettre son indépendance³⁹. Elle présente toutefois l'inconvénient de nécessiter un travail plus considérable et d'émietter le portefeuille réassuré, ce qui est préjudiciable aux intérêts du réassureur.

Au contraire l'idéal pour une société jeune est de trouver le réassureur qui acceptera plusieurs pleins et qui, intéressé à la bonne marche de sa cédante, l'aidera dans ses premiers pas, par des avances de commissions ou même en lui cédant d'autres affaires.

La répartition peut encore être influencée par la recherche d'acceptations de réassurance en contre-partie des cessions effectuées : c'est la méthode connue sous le nom de réciprocité. Nous n'avons pas à en examiner ici les avantages ou les inconvénients, ce que nous ferons plus loin⁴⁰ ; bornons-nous à constater que, souvent, les entreprises d'assurances directes préfèrent à tout autre le réassureur qui leur offre un traité équivalent en échange de celui qu'elles lui cèdent et que cette méthode a conduit à tailler les participations plus en fonction de l'aliment offert que des nécessités techniques⁴¹.

C'est là aussi une des raisons qui peut faire préférer une société « mixte » comme réassureur à une entreprise de réassurance qui n'offre pas de contre-partie ou seulement des rétrocessions, considérées comme un aliment peu désirable.

38. Gobert, *op. cit.*, p. 126 et suiv.

39. Mainardi, *loc. cit.*

40. *Infra*, 2^e partie, chap. II, § II.

41. Golding, *op. cit.*, p. 47.

CHAPITRE IV

LA RÉASSURANCE ET LES DIFFÉRENTES BRANCHES DE L'ASSURANCE

Les différentes branches ne se servent pas également de la réassurance. — L'industrie de l'assurance, une dans son principe, présente dans son application la plus grande variété. L'assurance moderne touche à tous les domaines, elle étend sa protection sur les modes les plus divers de l'activité humaine. On peut dire, de même, qu'aujourd'hui toutes les branches de l'assurance font usage de la réassurance.

Mais de même aussi que l'assurance n'est pas également répandue dans tous les domaines, de même ses diverses branches n'utilisent pas la réassurance dans les mêmes proportions. La parole d'Ehrenzweig que nous citons dans notre introduction n'est vraie que corrigée par ces mots d'Ehrenberg : « économiquement, la réassurance est surtout importante pour toutes les branches de l'assurance où les risques » atteignent des valeurs élevées et pour les modes d'assurance » qui n'ont pas encore fait leurs preuves »¹.

En étudiant, dans ce chapitre, les particularités de la réassurance dans chaque branche, nous constaterons, en effet, que celles qui en font le plus grand usage sont les branches où les sommes assurées par police sont les plus élevées, celles aussi où les cumuls sont le plus à craindre; nous verrons également que les branches de création récente utilisent largement les services de la réassurance.

1. Cité par Kleeberg, « Die Rückversicherung in der Wasserleitungsschadenversicherung », *Assekuranz-Jahrbuch*, 1912, p. 186.

Il faut cependant noter que certaines branches ont pu devoir se développer sans appui de la réassurance. C'est le cas de l'assurance « Dégâts des eaux » en Allemagne : lorsque fut fondée, en 1886, la « Frankfurter », les réassureurs allemands refusèrent leur aide à cette « amusette² ». Cela n'empêcha pas Hermann Kleeberg de développer la société qu'il avait formée ; mais il dut adapter la forme de sa garantie au manque de réassurance, en limitant notamment les sommes couvertes en assurance de marchandises, à cause du fort risque de perte totale.

Nous n'avons cité cet exemple que pour en souligner la rareté ; en fait, la réassurance a souvent aidé au développement des branches nouvelles, par la collaboration des sociétés de réassurance avec leurs affiliées et l'influence qu'elles exercent sur la politique de celles-ci³.

Plan du chapitre. — Nous consacrerons une division de ce chapitre à chacune des grandes branches : incendie, transport, accidents et responsabilité civile, vie ; nous donnerons quelques commentaires sur les branches secondaires les plus intéressantes au point de vue de la réassurance. Diverses questions exposées dans les trois premiers chapitres seront reprises ici, en apportant des précisions plus complètes, lorsque la branche étudiée en fournira des exemples plus typiques.

§ 1. L'assurance incendie.

Dans l'ensemble de ce travail, nous nous sommes surtout référés, pour fournir des exemples aux développements proposés, à l'assurance incendie ; aussi n'aurons-nous que quelques explications à ajouter pour compléter notre exposé des divers points intéressant la réassurance.

2. « Versicherungsspielerei », cf. Kleeberg, *loc. cit.*

3. Scharlau, « Die Entstehung neuer Versicherungszweige », *Veröffentlichungen*, Berlin, 1929, p. 77 et suiv.

L'assurance incendie est ancienne et bien organisée. — L'assurance incendie est fort ancienne : avec un caractère de mutualité pure et d'assistance, elle existait dans les pays d'Europe dès le moyen âge. Mais ce n'est qu'au ^{xvii}^e siècle qu'on voit apparaître en Angleterre, après le grand incendie de Londres, les premières compagnies à primes fixes. En Allemagne, l'incendie de Hambourg (1842) eut le même effet. En France cette apparition ne date que de la seconde moitié du ^{xviii}^e siècle; encore les sociétés fondées furent-elles emportées par la Révolution, de sorte qu'au début du ^{xix}^e siècle tout était à organiser : c'est dans la période 1820-1830 que naissent quelques-unes de nos compagnies les plus importantes : les Assurances générales, La Nationale, Ex-Royale, le Phénix, le Soleil et l'Union⁴.

Ces nouvelles fondations n'avaient plus, en aucune mesure, le caractère de mutualité; elles étaient l'œuvre de financiers comme de Gourcuff ou Laffitte, qui cherchaient à les organiser en vue de produire un bénéfice, donc sur des bases techniques favorables à l'usage de la réassurance : celle-ci fait alors son apparition en incendie, alors que, jusqu'à cette époque, on ne la connaissait encore qu'en transport⁵.

Grâce à cette ancienneté, grâce aussi au développement considérable de l'assurance directe dans cette branche (en France : 7,5 milliards de capitaux garantis en 1825, 300 milliards en 1913) et à son excellente technique, la réassurance incendie est parvenue à l'heure actuelle à un degré de perfection que les autres branches sont loin d'atteindre (la vie exceptée).

Nous montrerons les résultats de cette technique *dans la détermination du plein, dans la forme des traités, dans la mesure et les effets de la réassurance.*

L'étude des pleins a été très poussée. — On y a étudié avec précision l'influence de la dimension des risques sur les

4. Voir Joseph Girard, *Eléments d'assurance*, Paris, 1921.

5. *Infra*, 2^e partie, chap. I, § I.

variations de la courbe des sinistres ; on y a déterminé le danger de conflagration ; on a établi des tarifs très détaillés et des conventions tarifaires plus ou moins respectées. On a pu ainsi dresser des tables de rétentions assez exactes pour permettre à l'assureur de compter sur une certaine constance de sinistres dans son portefeuille pour propre compte.

Les tableaux de pleins en usage partent généralement d'une certaine somme en fonction de la capacité de la société et à laquelle on applique un coefficient variant avec le taux moyen de primes des capitaux de base.

Exemple : somme de base : 10.000.

Coefficients :

Risques d'habitation :

Bâtiment	30
Contenu	15

Fabriques et Usines :

Jusqu'à 1 %.....	8
Jusqu'à 3 %.....	7
Jusqu'à 4 %.....	6
etc...	

Ainsi, pour une usine tarifée à 3,5 %, la rétention sera de 60.000⁶.

Voici, d'après Calvey, les facteurs dont il faut tenir compte pour fixer les pleins dans les différentes catégories de risques⁷ :

A. *Facteurs intéressant la compagnie* :

1. Situation financière de l'établissement ;
2. Recettes de primes nettes en incendie ;
3. Recettes de primes brutes et nettes de la catégorie ;
4. Distribution des affaires par catégorie et territoire ;
5. Taux de la commission de réassurance.

6. Metzger, *op. cit.*, p. 88.

7. *La Réassurance*, mars 1937.

B. *Expérience* :

1. Expérience de la catégorie;
2. Expérience combinée pour la catégorie;
3. Expérience particulière des bâtiments et contenus de l'assuré.

C. *Territoire*.

D. *Facteurs intérieurs et extérieurs* :

1. Construction;
2. Occupation;
3. Mesures de protection.

E. *Caractères de l'assurance* :

1. Sur bâtiments, contenus ou loyers;
2. Suffisance ou insuffisance de l'assurance.

F. *Facteurs concernant le montant possible du sinistre* :

1. Possibilité de sauvetage;
2. Promptitude éventuelle du travail de sauvetage.

G. *Facteurs personnels* :

1. Sinistres précédents;
2. Genre des employés;
3. Attitude de l'assuré dans le règlement des sinistres;
4. Voisinage;
5. Compagnies concurrentes éventuellement sur un même risque;
6. Influence d'un procès éventuel sur la production dans le rayon.

Prédominance du traité obligatoire excédent. — Quant aux formes de réassurance en usage, le *traité* s'est implanté en incendie de façon définitive : toute compagnie d'assurance incendie a un ou plusieurs traités obligatoires, intéressant généralement plusieurs réassureurs. En outre, elle peut disposer d'un certain nombre de réassureurs facultatifs pour placer les sommes excédant les acceptations de ses réassureurs obligatoires⁸.

8. Voir : « Principles of Facultative Fire Reinsurance », dans *The Review*, 26 nov. 1937.

En particulier, des traités séparés peuvent être conclus pour absorber les cessions sur risques accessoires ne rentrant pas spécifiquement dans l'incendie et qui sont de plus en plus fréquemment assumés par les compagnies directes : tremblements de terre, ogages, inondations et tempêtes; grèves et émeutes; guerre civile ou étrangère, etc....⁹

Une recrudescence dans l'emploi du traité facultatif a également été observée récemment, par suite de la réduction des pleins pratiquée par les cédants sur les risques hasardeux, après une expérience défavorable dans les années 1925-1931.

La forme la plus usuelle de traité est l'*excédent* : c'est dans la branche incendie que le traité de réassurance obligatoire excédent a trouvé le terrain le plus favorable à son développement. Il s'y est répandu à tel point qu'en parlant de réassurance incendie, on entend presque toujours réassurance excédent.

Quoique la prédominance de l'excédent soit indiscutable, les autres formes de traités se retrouvent également en incendie sous l'influence des facteurs que nous avons étudiés. Le développement de la *quote-part* a été favorisé par une concentration toujours plus grande et par les mauvais résultats obtenus par les réassureurs en excédent. Tout récemment, l'*excess* a été introduit dans cette branche comme couverture de risques de conflagration. Si cependant ce type de traité est particulièrement désiré par les assureurs directs, il n'a pas la faveur des réassureurs, surtout professionnels et on peut encore en considérer l'usage en incendie comme exceptionnel¹⁰.

Nous avons donné plus haut les chiffres des cessions des entreprises françaises anonymes et mutuelles. Voici mainte-

9. « Fire Treaties and Extra Perils », dans *Post Magazine and Insurance Monitor*, 5 juin 1937. — Cf. « Modern factors in Fire Reinsurance », *id. loc.*, 23 mai 1936.

10. Cf. *supra*, chap. II, § II, 2°, dangers de l'*excess*.

nant pour quelques pays étrangers les pourcentages de réassurance incendie¹¹.

La demande de réassurance est en augmentation. — D'une façon générale, on constate une augmentation due à la hausse des valeurs assurées. Cependant, dans les dernières années, les cédantes ont souvent augmenté leurs pleins au maximum pour compenser leur perte de production.

Cessions de réassurance dans quelques pays, en % des primes brutes.

	1878 ¹²	1900 ¹²	1913 ¹²	1925 ¹²	1935 ¹³
Allemagne	33	40	41	48	55
Autriche	34	45	44	56	49
Danemark	—	20	24	43	29
Finlande.....	—	27	36	48	51
France	—	—	—	36	31
U. S. A.	—	—	19	33	36,5
Italie.....	—	25	19	37	—
Norvège.....	—	64	48	46	47
Suède	—	—	45	50	61
Suisse.....	—	49	49	55	43

Etude des effets de la réassurance. Première méthode : comparer des entreprises réassurées et non réassurées. — Pour étudier les effets de la réassurance sur l'expérience de l'assurance directe, plusieurs méthodes ont été proposées. L'une d'elles consiste à comparer les résultats obtenus par une série d'entreprises ne se réassurant pas et par une série d'entreprises réassurées.

Il serait impossible de produire une telle comparaison en France, parce que toutes les sociétés d'assurances y font aujourd'hui usage de réassurance. A vrai dire, la situation est la même actuellement dans tous les pays, nous l'avons indiqué au chapitre précédent.

Il n'en allait pas de même autrefois et les établissements publics se passaient quelquefois de réassurance. C'est ainsi

11. D'après Hollitscher, p. 37.

12. D'après Hollitscher.

13. *Annuaire officiels.*

que Rau a pu établir une statistique intéressante en comparant : sept organismes de droit public non réassurés, une société mutuelle ne cédant que 3 % environ de ses primes brutes et onze sociétés anonymes cédant en moyenne 45 % de leurs primes brutes¹⁴.

Avant d'examiner les résultats que cet auteur a obtenus, il convient de faire quelques réserves. Tout d'abord, les portefeuilles sont d'importances très diverses et nous savons que l'on ne peut attendre les mêmes résultats d'ensembles différents en grandeur; ensuite la composition des diverses productions diffère suivant la catégorie considérée : les établissements publics sont à peu près obligés d'accepter tous les risques; ils ne peuvent donc pratiquer la sélection loisible aux sociétés. En sens contraire, celles-ci assurent des « contenus » mobiliers et leur production est souvent limitée pour les risques immobiliers par suite du monopole des établissements publics; or, ces derniers bornent leur activité à la souscription des risques de la seconde catégorie dont le rendement est, d'expérience, beaucoup plus régulier.

Ces remarques faites, les résultats obtenus diffèrent assez nettement selon les entreprises pour qu'on puisse les tenir pour concluants. Nous citerons les chiffres représentant l'écart moyen du sinistre relatif de l'année, exprimé en % des primes, par rapport au sinistre relatif moyen des années 1889-1898 :

7 Etablissements publics	11 Sociétés anonymes	1 Société mutuelle
10,8	4,5	11,3
11,8	5,4	11,9
12,2	5,5	12,8
13,8	6,9	15,3
19,2	8,0	
29,2	8,2	
31,5	9,7	

Ce tableau montre donc avec évidence que les sociétés faisant largement usage de la réassurance obtiennent des

14. *Op. cit.*, p. 64 et suiv.

résultats beaucoup plus réguliers que les autres ; cependant trop d'éléments entrent en jeu dans ces différents résultats : il est impossible d'isoler le facteur « réassurance » et de déterminer dans quelle mesure cette régularité lui est due.

Deuxième méthode : comparaison des sinistres chez l'assureur et le réassureur. — Une deuxième méthode a été employée à diverses reprises, aussi bien par les assureurs directs que par les réassureurs. On a comparé les résultats techniques des uns et des autres et on est arrivé à cette constatation que les sinistres du réassureur sont plus élevés que ceux du cédant. Ceci n'apporte rien à l'étude de l'influence de la réassurance sur l'assurance. Mais c'est une constatation intéressante au point de vue de la nature des cessions : elle montre que celles-ci portent plus largement sur les risques dangereux, c'est-à-dire, en définitive, sous-tarifés, que sur les risques moins hasardeux, dont la tarification correspond le mieux à la probabilité de sinistre.

Il n'est pas possible de faire une comparaison de ce genre se rapportant aux entreprises françaises, car elles ne séparent pas le chiffre des sinistres supportés par leurs réassureurs des autres remboursements de l'exercice. Nous donnerons en exemple tout d'abord une statistique dressée par Hermannsdorfer, d'après l'*Assekuranz Jahrbuch*, pour l'assurance incendie allemande¹⁵.

On remarque la grande stabilité des résultats obtenus par les assureurs directs réassurés. Les années de guerre mises à part, la seule année 1906 s'écarte brutalement de la moyenne. On voit ici le principal défaut de la réassurance de sommes : elle ne met pas à l'abri de catastrophes produites par l'accumulation de sinistres dans un seul événement, comme l'incendie de San-Francisco. C'est pourquoi les assureurs cherchent aujourd'hui à introduire en incendie la réassurance de « l'excès » annuel, seule protection efficace contre ce risque.

15. P. 375.

Sinistres nets des assureurs et réassureurs allemands en Incendie
(% des primes nettes).

Années	Assureur	Réassureur	Différence
1881-5.....	59,1	72,2	+ 13,1
1886-90.....	54,3	53,6	— 0,7
1890-95.....	62,6	71,7	+ 9,1
1896-1900.....	69,0	71,5	+ 10,6
1901-03.....	57,1	71,3	+ 14,2
1904.....	58,1	71,8	+ 13,7
1905.....	52,0	69,0	+ 17,0
1906.....	88,8	82,1	+ 0,3
1907.....	52,0	67,8	+ 15,8
1908.....	56,6	70,0	+ 13,4
1909.....	52,4	67,7	+ 15,3
1910.....	50,6	64,5	+ 13,9
1911.....	61,8	70,3	+ 8,5
1912.....	54,5	68,4	+ 13,9
1913.....	55,2	68,1	+ 12,9
1914.....	55,6	69,6	+ 14,0
1915.....	48,8	62,9	+ 14,1
1916.....	44,3	63,3	+ 19,0
1917.....	53,0	70,0	+ 17,0
1918.....	39,0	62,3	+ 23,3
1919.....	39,0	61,2	+ 22,2
1920.....	32,0	60,5	+ 28,5

Troisième méthode : comparaison des sinistres bruts et nets de réassurance chez l'assureur direct. — Quel que soit l'intérêt de ces deux méthodes, elles ne permettent cependant pas de constater l'effet de la réassurance sur un portefeuille donné : elles ne peuvent fournir que des conclusions partielles. Le seul procédé concluant consiste à mettre en regard les *sinistres bruts*, c'est-à-dire les indemnités versées par l'assureur aux sinistrés et dont l'assureur aurait à supporter le montant total s'il ne réassurait pas, et les *sinistres nets*, c'est-à-dire les dépenses qui grèvent effectivement son budget, compte tenu de ses réassurances.

Premier exemple. — Cette comparaison a été faite par F. L. Tuma, d'après les résultats obtenus en incendie « pour un Etat continental à la technique hautement développée »¹⁶.

16. « Reinsurance Commissions », *The Review*, 26 nov. 1937,

Taux des sinistres en % des primes.

Années	Brut	Net	Réassureur
1925	43,7	37,4	47,7
1926	48,7	38,6	56,5
1927	61,4	43,4	74,8
1928	57,2	43,2	67,5
1929	56,0	46,0	63,0
1930	69,5	46,8	86,7
1931	58,2	49,7	64,6
1932	57,1	49,7	63,2
1933	57,2	51,8	61,5
1934	49,4	45,7	52,5
1935	42,3	36,2	47,2
Moyenne pondérée.....	54,8	44,8	62,2
Ecart inférieur	12,5	8,6	15,0
Ecart supérieur	14,7	7,0	24,5
Ecart total.....	27,2	15,6	39,5
Ecart moyen	6,2	4,2	7,5

Une telle statistique montre bien l'influence bienfaisante qu'a eu l'emploi de la réassurance sur le portefeuille considéré. Notons d'abord que les assureurs directs n'auraient pas souscrit des sommes aussi considérables s'ils n'avaient pas eu le secours de leurs réassureurs. S'ils l'ont fait, c'est qu'ils attendaient de ces derniers qu'ils les déchargent des risques trop lourds en grandeur et en qualité. Tel a bien été en fait le rôle de la réassurance.

L'exemple montre le nivellement par la réassurance de la courbe des sinistres. — Si l'idéal de la compensation exacte des sinistres par les primes, déduction faite des frais et du bénéfice de l'assureur, n'a pas été atteint, du moins les écarts des sinistres par rapport à la normale de 45 % sur laquelle les assureurs ont pu établir leur tarif, ont été réduits considérablement. Une année comme 1930, qui aurait été désastreuse sans l'aide de la réassurance, n'est plus très défavorable après déduction de la participation des réassureurs.

L'amélioration moyenne des taux de sinistres est de 10 %; en proportion des primes brutes et nettes, elle serait de 15,2 %.

Les résultats sont forcément inverses pour les réassureurs;

ce sont eux qui ont supporté, pour la plus grande part, les pertes de l'année 1930 et, de plus, ils ont à supporter une aggravation moyenne absolue de 7,4 %, relative de 12,7 %.

Ces observations ont une grande importance pour la suite de notre étude : elles montrent que le risque du réassureur est très différent de celui de l'assureur direct et qu'il ne devrait pas y avoir entre la commission de réassurance et les frais du cédant plus de rapport qu'il n'en existe entre leurs risques.

Deuxième exemple. — Nous avons établi, pour les différentes branches, une statistique analogue, se rapportant aux affaires suédoises. Voici les résultats de la branche incendie, auxquels s'appliquent les commentaires précédents, sans cependant qu'ils revêtent un caractère aussi accentué (d'après l'*Annuaire suédois des assurances*, sociétés anonymes, millions de couronnes) :

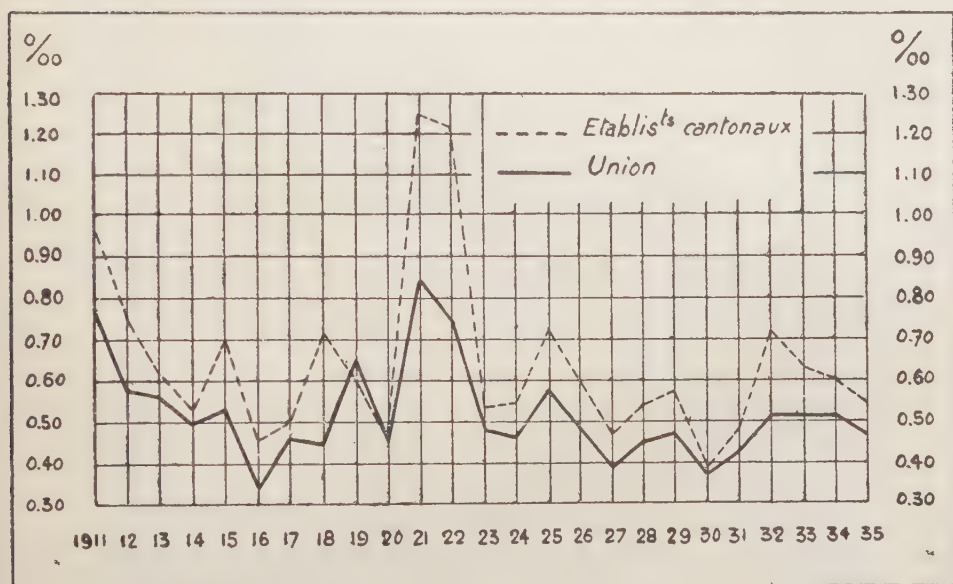
Sinistres bruts et nets de réassurance des assureurs suédois.

Années	Primes brutes	Sinistres bruts	%	Primes nettes	Sinistres nets	%
1936	56,37	35,55	63,0	30,08	15,22	50,7
1935	58,26	34,48	59,1	32,28	15,76	48,8
1934	57,85	31,71	54,8	31,89	16,21	50,8
1933	55,28	28,72	51,9	30,38	15,20	50,0
				31,29 ¹⁷		
1932	63,63	38,42	60,4	25,29	20,27	65,0
1931	67,72	38,35	56,6	35,23	19,66	55,9
1930	61,88	38,65	62,4	31,75	17,88	56,2
1929	62,73	40,69	64,9	30,96	18,75	60,5
1928	63,69	36,05	56,8	31,62	16,52	52,3
1927	64,15	29,81	46,4	30,46	14,22	46,6
1926	61,90	32,32	52,2	28,53	14,48	50,8
1925	58,07	35,36	60,8	26,58	14,16	53,6
Moyenne pondérée			57,4			52,4
Ecart inférieur			11,0			5,8
Ecart supérieur			7,5			8,1
Ecart total			18,5			13,9
Année 1932 exclue)						

17. Chiffres rectifiés approximativement, en tenant compte de l'incorporation dans les comptes de la Svéa, de primes résultant du transfert du portefeuille américain, sans contrepartie au net.

Représentation graphique de ces résultats. — Ces observations sont mieux mises en évidence par une représentation graphique; nous reproduisons celle que donne le 25^e compte rendu de l'Union de réassurance des établissements cantonaux suisses d'assurance contre l'incendie.

Cours des sinistres chez les établissements cantonaux suisses et chez l'Union de réassurance en pour mille des sommes assurées et réassurées.



Ce graphique est établi sur des bases un peu différentes de celles que nous avons utilisées : il montre les sinistres des assureurs et du réassureur exprimés en fonction des sommes d'assurance et de réassurance; il ne donne donc pas les sinistres nets des assureurs.

Mais un simple examen révèle que ceux-ci sont nécessairement inférieurs et plus réguliers que les sinistres bruts puisque ceux du réassureur sont supérieurs et plus irréguliers.

En regardant un graphique de ce genre, on saisit mieux le sens des expressions de de Courcy comparant la réassurance à une soupape, ou de F. L. Tuma l'assimilant à un pare-chocs : chaque fois que la courbe des sinistres se relève trop brusquement, la courbe de la réassurance varie dans le même sens et avec une amplitude plus grande; elle absorbe une partie du trop-plein de sinistres, elle amortit, sans cependant les annuler, les chocs trop forts que l'assurance directe ne pourrait sans pâtir supporter à elle seule.

§ 2. L'assurance-transport.

Nous avons étudié spécialement dans le premier paragraphe la théorie du plein et l'influence de la réassurance sur le portefeuille de l'assureur direct; nous serons plus brefs sur ces points en ce qui concerne l'assurance Transport. Par contre, nous nous étendrons quelque peu sur les questions de *cumul* et sur les *variations cycliques* de sinistres, facteurs essentiels dans l'étude du besoin de la réassurance et dont cette branche nous fournit d'excellents exemples.

Diversité des risques transport. — Précisons tout d'abord le contenu du terme « transport », en examinant quels risques rentrent dans le cadre de la branche. La plus grosse masse se rapporte aux risques « maritimes »; les Anglais se servent de l'expression « Marine Insurance » pour désigner l'ensemble de la branche transport et il est courant en France également de parler d'assurances maritimes dans le même sens.

Cependant il y rentre autre chose que des risques naissant du fait de transports par mer : des risques connexes : assurance d'entrepôts ou de marchandises entreposées contre tous risques; et des risques de transports terrestres et fluviaux. Mais les valeurs assurées sur terre sont de loin inférieures aux valeurs en risque sur mer ou dans les ports maritimes. Par ailleurs, sur terre, l'assurance transport se trouve en concurrence avec des assurances incendie (assurance « tierce »

contre les dégâts causés par l'incendie) ou accidents (assurance des corps automobiles).

Au contraire, on peut dire, en gros, que l'assureur transport a le monopole de l'assurance de tous les risques nés du fait de la mer. Aussi la branche est-elle d'une extraordinaire complexité.

On y distingue d'abord deux grandes divisions : l'assurance « corps » qui se rapporte aux risques de perte totale ou partielle du moyen de transport, par exemple d'un navire, de son armement, de ses machines et de ses aménagements; l'assurance « facultés » qui se rapporte au contenu : les marchandises à bord et tous les risques qui les concernent, tels que bénéfices espérés, avances sur fret, bonne arrivée, etc.¹⁸.

Ces assurances s'étendent contre tous les risques; une part en est spécifique à l'assurance transport : le risque de naufrage, le risque de collision, par exemple; mais un grand nombre pourrait être compris dans les autres branches de l'assurance : risques d'incendie du navire, de responsabilité civile de l'armateur ou du capitaine, de vol des marchandises, etc... Souvent des frictions se produisent entre assureurs compétents à divers titres pour revendiquer l'assurance de certains risques lorsque l'objet en est à la frontière de leurs domaines respectifs : avec les assureurs incendie, par exemple, en ce qui concerne les entrepôts des ports et leur contenu.

Les sommes assurées sont considérables. — Tous ces risques peuvent se rencontrer sur un seul navire (nous donnons des exemples tirés de l'assurance maritime où ces caractères sont plus évidents). Les valeurs en risque sur un même bâtiment atteignent des totaux impressionnants. Parfois l'assurance privée n'y suffit pas : c'est le cas du « Normandie » dont la moitié seulement de la valeur est couverte par des entreprises privées. Le « Queen Mary » était assuré en fin 1937 pour 4,8 millions de livres dont le marché londonien absorbait 3,2 millions. Le même marché arrive cependant,

18. Cf. Gobert, *op. cit.*, p. 177 et suiv.

grâce à l'appel fait au sentiment national et à ses possibilités immenses, à couvrir à peu près entièrement le « Queen Elisabeth » pendant sa construction.

De tels efforts ne sont possibles que grâce à la réassurance. C'est dans cette branche qu'elle est tout d'abord apparue, bien avant qu'on l'utilisât dans les autres. Cela tient pour beaucoup, il est vrai, à la forme d'organisation des différentes branches : seule l'assurance transport revêtait dès le moyen âge un aspect commercial et non mutuel ou charitable et nous savons que la réassurance est dans une grande mesure fille de la Société anonyme, de l'exploitation commerciale de l'assurance directe¹⁹.

Il n'en reste pas moins que la réassurance a été longtemps considérée comme une annexe de l'assurance transport ; et ce n'est pas un hasard qu'elles soient traitées sous une même rubrique dans le journal pour l'assurance de Neumann²⁰.

Les cumuls compliquent la détermination des pleins. — La réassurance est d'autant plus nécessaire à cette branche que le problème du *cumul* y présente des difficultés particulièrement grandes. Bien plus qu'une question de tarification, comme pour le « voisinage » en incendie, il se présente comme un problème de rétention.

En assurance transport, la tarification n'est pas influencée par l'accumulation des risques : le risque est le même pour tous les objets d'assurance réunis sur un même bâtiment et celui-ci doit être considéré, contenant et contenu, comme un seul et même risque²¹.

Une différence beaucoup plus grave pour l'assureur transport est l'impossibilité où il est fréquemment de prévoir le cumul. L'assureur incendie peut toujours replacer le risque proposé parmi les risques qu'il a déjà assurés. Pour les aggro-

19. *Infra*, 2^e partie, chap. I, § I. — Cf. Herzog, *Die Praxis der Transport-Versicherung*, p. 71 et suiv.

20. Les articles signés Hochgraber présentent surtout un intérêt juridique.

21. Lethay, « L'accumulation des risques en assurance maritime et incendie », *Oesterreichische Revue*, avril 1933.

mérations où il est spécialement engagé il peut tenir une représentation cartographique de ces engagements et les limiter en conséquence.

L'assureur transport, au contraire, assure des marchandises à transporter d'un port à un autre, d'un point à un autre du territoire; souvent il ignore sur quel navire, dans quel train seront chargées ces marchandises : il ne peut en accepter l'assurance que s'il a la possibilité de se décharger d'un trop-plein éventuel par le moyen de la réassurance.

La détermination du plein est délicate : souvent le navire en cause — plus souvent encore le convoi de marchandises — font des voyages successifs avec escales et dans chacun de ces voyages, le risque peut différer, sans que l'armateur assuré soit toujours certain du lieu où s'opèrera le débarquement de telle ou telle marchandise. L'assureur devra alors fixer son plein sur chacune des assurances acceptées pouvant se rapporter à un même navire, comme si le cumul maximum devait être atteint à chaque instant du parcours²².

Le même problème se retrouve pour le réassureur dans la détermination de sa participation : si celle-ci était fixée en fonction du plein de la cédante, il risquerait souvent de se trouver engagé — et encore moins en connaissance de cause que l'assureur direct — bien au delà de ses possibilités. Aussi est-ce un trait général de la réassurance transport que la participation des réassureurs soit fixée à un certain montant maximum déterminé indépendamment du plein de la cédante.

Emploi fréquent de la réassurance totale et facultative. — Ces caractéristiques se reflètent dans les *modes de réassurance utilisés*; nous avons déjà noté l'emploi plus fréquent dans cette branche de la *réassurance totale*, permettant à l'assureur de se décharger d'un risque entier, lorsqu'il s'aperçoit que la limite qu'il s'est fixée est dépassée et que, néanmoins, il ne veut pas refuser une affaire²³.

22. Stutz a étudié d'une manière très approfondie cette question du plein en assurance Transport : *Die Rückversicherung im Transport-Versicherungsgeschäft*, Zurich, 1893, p. 58 et suiv.

23. Jahn, *op. cit.*, p. 552.

De même les moyens offerts par la réassurance par traités peuvent fréquemment se révéler insuffisants — d'autant plus qu'ils sont limités à des montants fixes — d'où un usage de la *réassurance facultative* beaucoup plus répandu dans cette branche que dans les autres.

L'assurance transport offre un bon exemple de variation cyclique des taux des sinistres. — Un deuxième caractère typique de l'assurance transport est *la liaison étroite de sa marche avec celle de l'économie*. Il est normal, en vérité, de s'attendre à une diminution de la production dans cette branche lorsque la production industrielle et surtout lorsque les échanges commerciaux diminuent d'intensité. Mais le parallélisme n'est pas limité à ce domaine : les sinistres aussi varient, dans une certaine mesure, en fonction de l'activité économique générale.

La récente crise a donné un exemple de cette évolution²¹. Déjà depuis la guerre, la tendance est à la diminution des transports. Le volume transporté baisse parce que l'on tend de plus en plus à déplacer des produits finis ou semi-finis, par suite de l'industrialisation croissante des pays producteurs de matières premières ; il baisse encore parce que les industries se rapprochent des centres de consommation et que l'on a découvert de nouveaux moyens de transmettre l'énergie, de nouvelles sources également.

Influence des crises sur la production. — La crise mondiale vient ajouter à ces causes lointaines la brusque fermeture des frontières et la chute des prix ; pour l'assurance transport, à une diminution nouvelle du volume assuré s'ajoute sa baisse en valeur. En 1935, l'index des prix mondiaux est à 42,5 (1929 = 100). L'encaissement des primes se réduit en proportion : en quatre ans, de 1929 à 1933, il diminue de 40 à 50 % pour les principaux pays assureurs. Cette diminution

24. Voir Frohlich, « Transport-Versicherung und Krisis », *Assekuranz-Jahrbuch*, 1933 ; — Wüste, « Entwicklung der Transportversicherung », *id. loc.*, 1937.

n'est que partiellement compensée par les envois d'or alors considérables.

Depuis 1934, les prix remontent et notamment les prix des constructions et réparations des navires. En 1936, les prix étaient supérieurs de 25 % environ à ceux de 1933 sur les chantiers anglais; en 1937, ils augmentent encore de 25 % sur les mêmes chantiers. En France, le mouvement est encore plus accentué depuis les réformes sociales de 1936, qui ont introduit un nouvel élément de hausse. Il en résulte une augmentation à peu près générale de l'encaissement des primes, sans toutefois que le niveau de 1929 soit atteint, sauf pour quelques pays où jouent des causes particulières (Finlande, Pologne).

La diminution ou l'augmentation des primes est aussi fonction du nombre de navires actifs ou non, du nombre des constructions neuves et de celui des rebuts.

Pour les premières années de crise, les navires immobilisés représentent une part de plus en plus grande de la flotte mondiale (20 % à la fin de 1931²⁵). Les lancements sont de loin inférieurs aux mises au rebut (320 unités contre 586 en 1933, correspondant à un tonnage de 487.000 contre 2.413.000).

L'année 1933 représente le point le plus bas. Depuis, on assiste à un redressement, dû en grande partie aux subventions et constructions de l'Etat. Dès 1935 le tonnage des lancements est supérieur à celui des navires au rebut (1.302.000 tonnes contre 1.151.000).

Influence des crises sur les sinistres. — L'influence des crises sur la qualité du risque est contraire. Un danger nou-

25. 1931 :

Allemagne	33 %
Angleterre	18 %
Etats-Unis	24 %
France	28 %
Norvège	20 %
Danemark	20 %
Hollande	20 %

veau naît de l'immobilisation des navires (risque de conflagration; diminution de la qualité du navire et de ses équipages non entraînés), mais les risques actifs sont améliorés. Pendant la période de prospérité les prix augmentent tant pour le matériel que pour les réparations; les navires sont réparés au plus vite pour faire le plus grand nombre de voyages possible; les marchandises encombrant les entrepôts, d'où une augmentation du risque de dépréciation et du risque subjectif par suite du relâchement des liens entre vendeur et acheteur. La dépression procure, au contraire, une sélection automatique des risques; les navires de mauvaise qualité restent en rade, les équipages embarqués sont les meilleurs et le risque subjectif s'améliore parce que les armateurs soignent davantage les marchandises. De plus les entrepôts n'étant plus encombrés, les marchandises sont mieux traitées et ne sont pas abandonnées en plein air.

En sens contraire, il faut noter que les frais d'exploitation ne suivent le mouvement qu'avec un certain retard, de sorte que l'amélioration du rendement technique ne se fait pas sentir immédiatement. Le travail augmente dans les périodes de dépression, la concurrence se faisant plus dure autour d'une clientèle restreinte et une grande partie de ce travail consistant, par ailleurs, dans la régularisation de sinistres antérieurs²⁶.

Les statistiques de la plupart des pays montrent une amélioration du cours des sinistres dans les quatre premières années de la crise; une aggravation légère en 1934 et 1935, puis une hausse très nette en 1936 et 1937. Les comptes rendus de cette dernière année, tant des assureurs que des réassureurs, signalent que leurs craintes d'une aggravation en cas de reprise économique se sont trouvées confirmées : pour la première fois depuis 1931, les résultats de la branche « maritime » en réassurance sont en Angleterre négatifs, fait qui était habituel avant la crise. Cette expérience défavorable n'est pas spéciale à ce pays, et on en retrouve les échos un peu partout²⁷.

26. Frohlich, 68^e session de l'U. I. A. T.

27. *The Review*, 25 nov. 1938. — On constate une évolution parallèle du nomi-

En ce qui concerne la France, l'année 1935 pouvait être encore considérée comme bonne. Mais une lourde aggravation caractérise les années 1936 et 1937; elle ne semble pas due à une reprise importante du trafic, mais bien plutôt au renchérissement des réparations, conséquence de la politique de hauts salaires poursuivis durant ces deux années. Voici quels ont été les pourcentages des sinistres en assurance directe pendant les dix dernières années²⁸ :

1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937
<u>72</u>	<u>72</u>	<u>71</u>	<u>67</u>	<u>70</u>	<u>67</u>	<u>62</u>	<u>63</u>	<u>71</u>	<u>76</u>

Depuis la guerre le taux de 76 % n'avait jamais été atteint.

Les traités. — On remarque le taux des sinistres, beaucoup plus élevé qu'en incendie; quoique les commissions soient très inférieures, on peut dire, d'une façon générale, que la branche transport est la moins profitable des grandes branches (nous verrons cependant que la Responsabilité civile automobile a donné, notamment en France, de très mauvais résultats depuis quelques années).

Aussi les réassureurs sont-ils opposés au système de l'excédent qui ajoute à cette mauvaise qualité générale des affaires, une antisélection à leur détriment. Le traité en participation est ici beaucoup plus répandu qu'en incendie; il a d'ailleurs sur l'excédent l'avantage de mieux assurer au cédant le placement de ses réassurances en cas de cumul imprévu.

L'assurance transport est également un domaine de prédilection du *cover*, par lequel une partie du risque est cédée entièrement ou partiellement et où l'on stipule fréquemment le tarif auquel la cédante doit souscrire. De tels covers se rencontrent notamment pour réassurer les risques spéciaux : guerre, torpilles, mines, explosion, incendie, etc.; ou bien pour

bre des incendies de navires : De 582, il était passé à 292 en 1935. En 1936, il remonte à 315 et en 1937 à 371. Il y a lieu d'espérer, cependant, que ce risque particulier est définitivement amélioré grâce au perfectionnement des moyens de protection et aux mesures gouvernementales.

28. *L'Argus*, 17 juill. 1938.

un parcours déterminé; ou encore pour le risque de la perte totale seul²⁹.

L'« excess of loss » se rencontre rarement; la réassurance de la perte totale s'en rapproche dans une certaine mesure : en cas d'excess, les « avaries grosses » ou « pertes totales » atteignent seules le réassureur qui ne participe pas aux avaries partielles.

Nous avons signalé par ailleurs le marché spécial du Lloyd's pour les navires en souffrance³⁰. Un marché analogue est celui des navires qui ont déjà été sinistrés : ils sont offerts au Lloyd's et peuvent rester des mois sur le marché, la prime variant considérablement³¹.

Les cessions. — Les *cessions* atteignent une part considérable de la prime brute. Manès donne pour vingt pays les chiffres suivants :

1919	1920	1921	1922	1923	1924
58,26	60,74	65,70	62,24	56,11	56,13
1925	1926	1927	1928		
59,56	55,77	56,57	52,03	% de la prime brute.	

Hollitscher détaille par nations :

*Cessions de réassurance dans quelques pays en %
des primes brutes.*

	1892 ³²	1900 ³²	1913 ³²	1926 ³²	1936 D'après <i>The Review</i> 24 sept. 1937
Allemagne	33 (1887)	45	51	49	50
Autriche	40	55	54	59	37
Italie.....	68	58	58	72 (1925)	66
Norvège.....	48	—	70	65	69
Danemark	—	56	44	55	51
Suisse.....	—	40	40	42	36

29. Plass, *Die Besonderheiten der Rückversicherung in den einzelnen Branchen*, Hambourg, 1900, p. 18 et suiv.

30. *Supra*, chap. II.

31. A. Krager, U. I. A. T., 5 juin 1936, « Ein spezial Markt ». — Les primes varient de 5,25 % à 94,5 %.

32. D'après Hollitscher.

Ce tableau laisse de côté les producteurs les plus considérables d'assurance transport : la Grande-Bretagne et les Etats-Unis. Le Lloyd's ne fournit aucun chiffre; les compagnies ne donnent que leur recette nette.

Certaines compagnies françaises donnent aujourd'hui le détail de leurs primes brutes et nettes (1936) :

	Primes (Milliers de francs)			Réassurance
	Brutes	Nettes	%	%
Calypso	1.298	578	44	56
Havraise	633	323	51	49
Nouvelle.....	1.163	617	53	47
Fortune	6.285	3.060	48	52
Marine Marchande.....	9.179	3.164	34	56
Mélusine	1.298	578	44	56
La Seine	1.165	619	53	47
La Foncière Transports	143.395	124.827	—	—
La France Maritime	580	154	26	74
Total 1936	21.601	9.091	42	58

Dans le calcul du total et des pourcentages, nous avons laissé de côté la Foncière, qui comprend un important portefeuille de risques divers.

Etude des effets de la réassurance. — Quant à l'effet de la réassurance sur l'assurance transport, les considérations développées pour l'incendie s'appliquent également ici. Nous donnerons d'abord en exemple la statistique dressée par Hermansdorfer³³ pour l'assurance transport allemande avant la guerre. Les différences sont moins fortes qu'en incendie. Si on ajoute que les frais sont beaucoup moins élevés, la marge bénéficiaire devrait être plus grande; en pratique on constate pourtant que la réassurance transport a été bien plus souvent déficitaire que bénéficiaire, surtout depuis la guerre : il y a certainement là une insuffisante tarification due sans doute à la concurrence très vive qui règne sur le

33. *Loc. cit.*

marché, malgré l'organisation qui réunit la plupart des assureurs transport.

Sinistres nets des assureurs et réassureurs allemands (% des primes nettes).

Années	Assureurs	Réassureurs	Différence
1881-1885.....	72,9	73,4	+ 0,5
1886-1890.....	70,1	62,6	— 7,5
1890-1895.....	74,6	80,3	+ 5,6
1896-1900.....	76,7	80,2	+ 3,6
1901-1906.....	75,8	78,9	+ 3,1
1907.....	71,7	78,1	+ 6,4
1908.....	72,3	78,0	+ 5,7
1909.....	75,3	81,7	+ 6,4
1910.....	75,4	79,3	+ 3,9
1911.....	75,9	77,8	+ 1,9
1912.....	75,9	78,2	+ 2,3
1913.....	75,4	79,8	+ 4,4
1914.....	80,2	85,7	+ 5,5
1915.....	78,9	83,4	+ 4,5
1916.....	78,9	87,1	+ 8,2
1917.....	77,0	78,8	+ 1,8
1918.....	72,6	76,2	+ 3,6
1919.....	71,0	76,1	+ 5,1
1920.....	71,3	77,0	+ 5,7

Nous avons fait pour la Suède la même comparaison qu'en incendie :

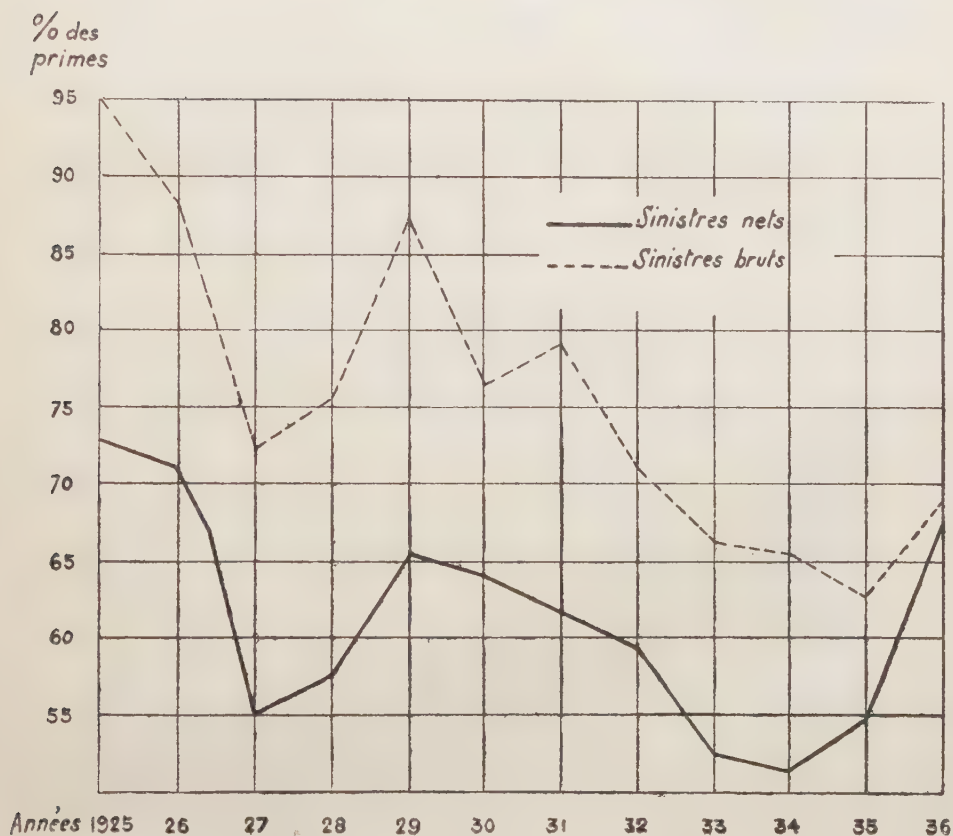
Sinistres bruts et nets de réassurance des assureurs suédois.

(Millions de couronnes.)

Années	Primes brutes	Sinistres bruts	%	Primes nettes	Sinistres nets	%
1936.....	29,43	20,07	68,9	12,50	7,16	67,3
1935.....	29,26	18,40	62,8	13,02	7,05	54,2
1934.....	28,87	18,98	65,6	12,42	6,49	52,3
1933.....	28,48	18,85	66,1	12,27	6,48	52,7
1932.....	29,32	20,91	71,3	13,35	7,39	59,6
1931.....	32,78	25,94	79,3	14,08	8,75	62,0
1930.....	38,02	28,79	76,5	16,26	10,49	64,4
1929.....	37,90	33,08	87,8	16,44	10,77	65,7
1928.....	33,78	25,53	75,6	15,08	8,70	57,6
1927.....	33,37	24,21	72,5	15,45	8,55	55,1
1926.....	32,92	28,95	88,0	14,83	10,47	70,9
1925.....	33,83	32,08	94,8	14,64	10,61	72,7
Moyenne.....			76,2			60,9
Ecart inférieur.....			13,4			8,6
Ecart supérieur.....			18,6			11,8
Ecart total.....			32,0			20,4

Une *représentation graphique* de ces résultats fait mieux voir le nivellement, observé déjà en incendie, de la courbe des sinistres par la réassurance.

**Marche des sinistres bruts et nets de réassurance en
Suède 1925-1936.**



§ 3. L'assurance accidents et responsabilité civile.

Diversité des risques et développement récent. — Sous cette rubrique sont groupées une série d'assurances ayant trait à des dommages personnels et matériels accidentels. On peut

assurer la compensation de ces dommages à la personne atteinte ou au propriétaire de la chose endommagée (assurances « individuelle » ou « collective », « bris de machines ») ou à la personne responsable (assurances de responsabilité civile, assurance « accidents du travail »).

Cette branche s'est développée d'une façon fantastique depuis la fin du ^{xix}^e siècle sous l'influence de la législation sociale (France, 1898) et, surtout depuis la guerre, à cause du développement de la circulation automobile et aérienne. Un exemple typique en est donné par la statistique des primes encaissées en Suisse de 1888 à 1936 : de 12 millions pour les quatre années 1886-1890 cet encaissement passe pour les quatre années 1911-1915 à 127 et à 85 millions et demi pour la seule année 1936 se décomposant en :

51,8 millions pour l'assurance accidents proprement dite,
33,8 millions pour la branche responsabilité civile.

Les entreprises françaises encaissaient en 1913, 232 millions; en 1921, 722 millions; en 1929, 2.240 millions (Sociétés anonymes); en 1936, 3.131 millions (Sociétés anonymes et Mutuelles ensemble)³⁴.

Etude des diverses catégories de risques : individuelle. — En accidents, nous rencontrons d'abord la branche *individuelle* : garantie d'indemnité en cas de mort, infirmité ou incapacité temporaire en cas d'accident. Seuls les cas de mort et d'infirmité appellent la réassurance, les sommes allouées pour l'incapacité temporaire étant limitées dans le temps. Comme une forte portion de la prime couvre en général l'infirmité et l'incapacité temporaires, la prime cédée ne représente

34. Répartition de la production française (millions de francs).

	1913		1936				
	Total	A. du T.	Auto	A. du T.	Divers	Réass.	Total
Sociétés anonymes	170	87	787	713	821	253	2.574
Sociétés mutuelles	52	48	161	240	138	18	557
	232	135	948	953	959	271	3.131

34. Voir, pour ce paragraphe : Norrall, *A paper on reinsurance* (inédit, à l'Institut londonien d'assurance).

qu'une faible part de la prime originale d'assurance de chaque police individuelle sur la base de l'excédent.

Mais une part de prime peut être cédée à un autre titre. Nous avons souligné la possibilité de catastrophe dans cette branche. Il est possible que plusieurs personnes assurées à la même compagnie soient accidentées dans une même catastrophe, secousse sismique par exemple. Le système de l'excess est alors employé et la rétention se présente à deux degrés : un premier plein de 100.000 francs par exemple sur chaque contrat ; un plein de 200.000 francs, par accident ou série d'accidents. L'excess annuel trouve également sa place ici.

Accidents du travail. — Dans l'assurance *accidents du travail* ou « collective » les sommes versées sont très limitées. La principale forme de réassurance est la réassurance excess en cas de catastrophe, très fréquente dans les exploitations industrielles. Dans certains cas, lorsque le risque de catastrophe est prédominant (mines), le système du « pool »³⁵ est adopté. On obtient ainsi une meilleure dispersion des risques. Le système de l'excédent est quelquefois utilisé pour les très grands risques où il y a probabilité d'un grand nombre de petits accidents.

En outre, la rétention varie avec le genre d'activité des personnes assurées. Très souvent on distinguera entre les diverses activités et on cédera la partie dangereuse du risque, pour laquelle une prime spéciale est perçue (aviation). Selon la méthode de l'excédent on retiendra par exemple 80% pour une profession normale, 20% seulement sur un risque pilote d'avion.

Responsabilité civile. — L'assurance *responsabilité civile* (R. C.), présente un caractère spécial : elle peut être accordée sans limitation de sommes ; il est alors difficile d'appliquer la

35. U. S. A. : Workmen's Compensation R. B. ; Mutual Corporation's R. F. ; Mutual Underwriter's Syndicates. — Voir : Michelbacher, *Casualty Insurance Principles*, New-York, 1930, p. 479 et suiv.

méthode de l'excédent et l'excess est très usité, spécialement en Angleterre. L'« illimitée » est souvent supportée entièrement par le réassureur, parce que les statuts du cédant limitent ses engagements. Il en va notamment ainsi en assurance R. C. automobile.

Chez les entreprises faisant partie de l'Association générale des sociétés d'assurances contre les accidents de droit commun, la somme assurée est divisée en trois parties.

Un « premier risque » constitué par les premiers 500.000 fr. reste à la charge de la société intéressée, membre de l'association; elle peut évidemment en céder une partie à ses réassureurs dans le cadre de ses traités.

Un premier excédent allant de 500.000 francs jusqu'à 12.500.000 francs est supporté en commun par tous les membres, par l'intermédiaire d'un pool de réassurance; chaque société supporte une part de la totalité proportionnelle à son apport; le surplus, soit le risque excédant 12 millions et demi est cédé à deux puissantes compagnies de réassurance acceptant chacune la moitié de ce deuxième excédent³⁶.

D'ailleurs le système de l'excédent qui nécessite des bordereaux quand la rétention varie suivant les risques — et c'est ou ce serait le cas en R. C. auto — conduirait à des travaux, — donc à des dépenses de personnel — fort élevés.

Automobile. — L'assurance automobile est d'une extrême complication parce que, sur un même véhicule ou dans une même police sont compris une série de risques très différents : responsabilité civile envers les tiers, assurance du conducteur, de la machine (y compris incendie et vol), etc.

Dans un seul sinistre toutes ces garanties peuvent entrer en jeu. Il est alors plus pratique, pour l'assureur, d'établir une rétention générale par sinistre, plutôt que des rétentions particulières par risque. Cette méthode lui évite en outre le travail fastidieux et onéreux de l'établissement de plein

36. *The Review*, 30 nov. 1934.

pour chaque cas. Ces pleins varient avec la société; mais on peut prendre en Angleterre (où la police tous risques est le plus en usage, principalement depuis l'assurance obligatoire en 1930) pour chiffre approximatif : £ 1.000 à £ 1.500; pour limite inférieure : £ 250 et supérieure : £ 5.000. Les mêmes chiffres s'appliqueraient à peu près à la France (au pair 1928).

Sur le continent cette méthode n'est pas aussi généralisée et on continue à pratiquer l'excédent. Mais, pour se couvrir contre le risque de catastrophe, l'assureur passe un traité excess, en calculant cette deuxième rétention sur ses pleins primitifs.

L'avantage de la méthode excess est particulièrement évident ici parce que le coût moyen du sinistre est susceptible de varier très rapidement, sans que la prime puisse s'adapter. C'est ce qui arrive quand on introduit l'assurance obligatoire de la responsabilité civile automobile dans un pays; les tribunaux accordent alors des indemnités plus larges, parce que certains qu'elles peuvent être supportées sans douleur; ils se montrent plus sévères pour l'automobile parce que le but de la loi est avant tout d'indemniser l'accidenté non automobiliste. Il est alors très avantageux pour l'assureur d'être certain qu'il n'aura cependant pas à dépasser une somme de tant par sinistre ou de tant par an, ce qui lui permet d'établir sûrement ses prévisions, en particulier ses réserves pour sinistres en suspens.

Le danger de catastrophe menace toutes les branches de l'assurance accidents et responsabilité civile. Aussi, en plus des traités de réassurance relatifs aux différentes branches, l'assureur est-il souvent amené à rechercher un traité couvrant à la fois l'individuelle, l'automobile, la R. C. générale et la collective, pour ne citer que ces différentes branches. En cas de sinistre mettant en jeu ces différents traités, il pourrait être amené à payer plusieurs pleins et il limite alors son débours par un traité excess général, limitant ses pertes à tant par événement.

Les cessions. — Sur ces bases il est normal que nous rencontrions ici une demande inférieure à celle de l'incendie ou du transport, mais en augmentation par suite de l'accroissement du risque de catastrophe (industrialisation, autos).

Cessions de réassurance dans quelques pays en % des primes brutes.

	1892 ³⁷	1900 ³⁷	1913 ³⁷	1926 ³⁷	1935 ³⁸
Allemagne	8	19	22	37	64
Autriche	19	28	29	42	35
Suisse	—	8,5	8,5	9	11
Russie	10	—	10	—	—
Norvège	—	—	—	42	34
France	—	—	—	10	9
Danemark	—	—	—	21 (1922)	18
Italie	—	—	—	33 (1925)	—
U. S. A. ³⁹	—	—	—	4,9	7,5

Une mention spéciale doit être faite de l'assurance « corps automobiles » ou « tierce » ou « casco », souvent comprise dans l'assurance « tous risques » automobiles et pour laquelle les statistiques allemandes donnent depuis 1931 des chiffres séparés :

	1931	1932	1933	1934	1935
Primes brutes	41,9	29,1	23,1	25,7	33,8
Primes cédées	28,1	20,0	16,1	18,6	23,4
%	66,9	68,9	70,0	72,4	69,2

En France, les pourcentages de réassurance sont les suivantes (d'après *la réassurance*) :

Sociétés anonymes	Primes (Milliers de francs)		
	Brutes	Cédées	%
1936	1.760	162	9,3
1935	1.763	155	8,5

37. D'après Hollitscher.

38. *Annuaire officiels*.

39. *The Review*.

Nous ne citerons pas ici notre statistique suédoise de comparaison des sinistres bruts et nets : le peu d'importance des cessions enlève toute signification aux résultats obtenus.

§ 4. Branches secondaires.

1° *L'assurance grêle et autres assurances contre les calamités naturelles.*

L'irrégularité des résultats appelle la réassurance. — L'assurance grêle n'a pas été en faveur ces dernières années parmi les assureurs. On s'est inquiété des années souvent très mauvaises, du rendement toujours irrégulier. On a cherché à étudier le cours des sinistres et on a été amené à conclure qu'il était soumis à des variations cycliques ; certains les attribuent aux variations d'intensité des taches solaires⁴⁰.

C'est ainsi que l'assurance grêle suisse a expérimenté les sinistres suivants de 1926 à 1936 (sinistres bruts) :

1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
<u>74</u>	<u>127</u>	<u>91</u>	<u>146</u>	<u>76</u>	<u>93</u>	<u>57</u>	<u>59</u>	<u>71</u>	<u>59</u>	<u>85</u>

L'expérience suisse pour 1927 offre un exemple intéressant de la nécessité de la réassurance dans une branche incertaine comme la grêle. Voici comment s'exprime le bureau fédéral dans son rapport sur l'exercice⁴¹ :

« Les sociétés d'assurance contre la grêle ont été soumises à une épreuve qui, espérons-le, ne se renouvellera pas de sitôt dans l'histoire de cette branche. Contre un encaissement de primes de fr. : 3.340. 597 les indemnités payées en Suisse se montent à fr. : 6.903.135 (plus de 7 millions avec les frais d'estimation) ».

En particulier, le « Paragrêle » subit une perte de 148.280 fr.

40. Weiss, *Assekuranz Jahrbuch*, 1937 : « Die internationale Entwicklung der Hagelversicherung ».

41. Berne, 1929, p. 43.

et la Société suisse d'assurance contre la grêle, à Zurich, une perte de fr. : 1.969.959 (en deux jours les dommages couverts par cette Société s'étaient élevés à près de 4 millions !)

Et voici comment cette perte fut couverte : le « Paragrêle » le fit au moyen de ses fonds propres, ce qui eut pour effet de diminuer les fonds de réserve de près d'un tiers. La Société suisse perçut un supplément de prime de 60 % auquel s'ajouta une contribution de la Fédération : malgré ces mesures elle dut puiser dans ses réserves une somme de fr. : 1.719.072.

Et le rapport continue : « le cours tout à fait déplorable des sinistres de l'exercice a engagé la Société suisse à *contracter une réassurance* pour son portefeuille, mesure qui a été recommandée ici même à diverses reprises pour l'assurance contre la grêle ».

On voit clairement dans ce cas typique le rôle de la réassurance en tant que suppléant aux réserves et aux rappels de primes.

On a cherché partout à disperser le risque par le moyen de la réassurance et les variations très amples et irrégulières de la courbe des sinistres ont amené les assureurs à préférer la réassurance excess annuelle basée sur le taux des sinistres. Le maximum de rétention est fixé, par exemple, à 80 % des primes avec un plafond pour le réassureur de 130 %. Une clause prévoit souvent qu'une partie de cet excess restera toujours à la charge de l'assureur, ceci pour éviter les règlements trop coulants.

La possibilité d'une division compensatrice des risques se heurte ici à une difficulté, c'est que les variations cycliques sont concomitantes, à peu près dans toutes les parties du monde. D'où les difficultés à réaliser un pool international⁴².

La même objection vaut pour l'*assurance gelée* dont les essais sporadiques (Hongrie, U. S. A.)⁴³ ne semblent jamais avoir donné de bons résultats.

42. Voir les articles du Prof. Riebesell et de Forster et Rohbeck, dans *Neumann's*, 30 août 1931 et 14 oct. 1931.

43. Cf. Curt Rommel, *Zur Frostschädenversicherung der Kulturen*, et l'article de *La Réassurance*, mai 1938.

Aussi les réassureurs sont-ils peu disposés à accorder leur garantie à ce genre de risques et la plupart des entreprises les exploitant y ont renoncé ou réduit énormément leurs activités. Elles ne les conservent que comme moyen de pénétrer chez les paysans pour introduire ensuite dans les campagnes les assurances rémunératrices comme la vie et l'incendie.

Autres assurances contre les calamités naturelles. — L'assurance contre les *dégâts des eaux*⁴⁴ a, au contraire, pris un développement considérable et donné satisfaction, quoique de nécessité moins évidente et de naissance récente (Allemagne, 1886). Elle est une assurance de sommes assez faibles; aussi ne nécessite-t-elle pas une réassurance étendue; c'est pourquoi elle put se développer à l'origine sans le secours de la réassurance⁴⁵. Mais celle-ci ne tarda pas à s'y intéresser et elle y joue maintenant un rôle plus grand que la technique ne l'exigerait, par l'addition fréquente de traités quote-part aux traités excédents.

L'assurance des *inondations et orages*, annexée souvent à l'assurance incendie, n'a pu se fonder que grâce à l'aide de la réassurance. C'est une assurance de catastrophes où le risque de cumul est grand et imprévisible. Aussi l'assureur est-il souvent obligé d'accepter le traité de quote-part imposé par le réassureur.

L'assurance *pluie*, qui commence à être exploitée en France d'une façon systématique, joue en général sur des sommes très limitées: mais elle n'est pas à l'abri du risque catastrophe, contre lequel elle doit rechercher l'appui de la réassurance.

2° L'assurance contre le vol et les détournements.

L'assurance vol⁴⁶ a longtemps été exploitée en connexion

44. Cf. les articles de August Kleeberg, spécialement dans l'*Assekuranz-Jahrbuch*, 1918.

45. *Supra*, chap. IV.

46. M. Perlick, « Maxima im Einbruch-Diebstahl-Geschäft », *Versicherung und Geldwirtschaft*, 18 juill. 1927.

avec l'incendie, pour des raisons pratiques d'établissement des polices plus que pour des raisons techniques.

En effet, le risque ici est très limité pour des raisons matérielles (transfert des produits du vol, temps limité (nuit), personnel limité) et le risque de catastrophe, concevable aux époques de troubles ou à l'occasion de catastrophe dans d'autres domaines (incendie) n'est cependant pas comparable à celui que court l'assureur incendie.

Le plein varie ici, au contraire de l'incendie, en raison inverse de la somme d'assurance, car le sinistre total n'est à craindre que pour des risques peu élevés.

Ce n'est que pour l'assurance de certains risques présentant une grande valeur sous un faible volume (bijouterie, or des banques) que le recours à la réassurance peut être indispensable. Il se fait alors selon les mêmes méthodes qu'en incendie et le traité excédent domine. Même dans ce cas, la sélection judicieuse des risques peut permettre à l'assureur de ne se couvrir qu'exceptionnellement et pour des risques vraiment spéciaux.

Une limitation artificielle des sinistres, par le moyen de la réassurance est au contraire très nécessaire à la branche *détournements*. Un risque de ce genre peut, en effet, atteindre des proportions considérables, se prolongeant pendant des années avant la découverte du détournement : le traité « excess » ajouté à une quote ou à un excédent permet d'éviter les surprises. L'assurance *cautionnement* est, par contre, généralement limitée à une somme assez faible et ne demande donc pas une réassurance aussi étendue.

3° *Autres branches.*

Assurance crédit. — La réassurance joue encore un rôle important dans l'assurance *crédit*⁴⁷, dont la dernière crise a

47. Cf. A. de Mirimonde, *L'assurance crédit*, Paris, 1932. — Il y a certainement une faute dans l'impression dans ce passage concernant la réassurance : « Une Compagnie d'assurance crédit réassure à l'heure actuelle 16 à 19 % des risques » (p. 56); il faut lire « conserve ».

montré à l'évidence la fragilité due à l'importance du risque subjectif et à la difficulté de la prévision. Aussi l'exploitation en est-elle aujourd'hui très restreinte.

La réassurance ne peut s'y exercer⁴⁸ que par une participation très étroite du réassureur aux affaires de la cédante. Un contrôle de cas en cas s'impose et une longue durée est nécessaire. Aussi le système en usage est-il le plus souvent la quote-part.

L'Allemagne a mis sur pied un système de pool et d'excess combiné pour le « Reichexports-Kredit », avec participation de l'Etat⁴⁹.

Part prise par la réassurance à l'organisation de l'assurance crédit. — A l'heure actuelle l'assurance crédit n'est plus pratiquée sur une grande échelle, dans la plupart des pays, que par les sociétés fondées dans ce but par les entreprises d'assurance *et de réassurance*, celles-ci restant intéressées au capital. Ce fait et l'emploi du traité quote-part expliquent l'importance des cessions.

Il est intéressant de donner quelques exemples qui illustreront cette forme du rôle joué par la réassurance dans l'organisation du marché de l'assurance⁵⁰.

En France, la Société française d'assurance pour favoriser le crédit (S. F. A. C.) a été formée en 1927 avec un capital de 15 millions dont 3,5 versés, par dix compagnies. Trois d'entre elles, la Suisse, la Française et l'Anonyme de réassurance, pratiquent exclusivement la réassurance. Une quatrième, les assurances générales, possède le plus gros portefeuille indirect en France⁵¹. Les cessions se sont montées depuis 1931 à :

48. Pintschovius, « Rückversicherung von Kreditrisiken », *Versicherung und Geldwirtschaft*, 27 juill. 1927.

49. En France et en Angleterre, la réassurance des crédits à l'exportation est aussi pratiquée par l'Etat.

50. D'après *The Review*.

51. Autres sociétés intéressées : Abeille, Phénix, Paix, Préservatrice, Prévoyance, Zurich.

Années : 1931	1932	1933	1934	1935	1936
—	—	—	—	—	—
%	81.8	70.9	62.2	61.2	60.2

En Allemagne, l'Hermès, qui encaisse aujourd'hui les 9/10^e des primes dans cette branche, fait partie du Konzern Munich-Allianz. Elle a cédé dans les mêmes années environ 80 % de ses primes. En outre, l'Hermès — et par conséquent la Munich — possède des actions de sociétés d'assurance Crédit en Hollande et en Tchécoslovaquie, dont les cessions sont respectivement de l'ordre de 60 et 75 %.

La Compagnie belge d'assurance-crédit est une filiale du groupe des « propriétaires réunis » qui domine le marché belge de la réassurance. Elle réassure plus des 3/4 de son portefeuille.

Branches diverses. — On peut encore signaler l'assurance *Mortalité du bétail* qui emploie quelquefois un système analogue à celui de l'assurance grêle, mais a le plus souvent recours à des traités quote-part et excédent, à cause de ses mauvais résultats — l'assurance *bris de glaces* où le sinistre moyen est très faible et la réassurance pas nécessaire — l'assurance *bris de machines* où l'objet assuré a, au contraire, une valeur généralement élevée et qui n'a souvent pu être réalisée que grâce à l'appui de la réassurance⁵² — l'assurance *maladie* où le pourcentage faible des cessions s'explique par la limitation des maladies garanties et des sommes versées, ne rendant nécessaire qu'une couverture « catastrophe » contre le risque d'épidémies — enfin l'assurance *troubles et émeutes* qui intervient souvent en complément des autres branches⁵³ et dans laquelle le risque évident de catastrophe rend nécessaire une forte réassurance.

52. Spécialement en France et en Allemagne. Cf. Cruciger, *op. cit.* chap. VI.

53. Spécialement en « Bris de Glaces ».

Statistique.

Demande de réassurance dans certaines branches secondaires en Allemagne pour les plus grandes entreprises privées (millions de marks)⁵⁴.

Années	<i>Grêle</i>			<i>Vol</i>		
	Primes			Primes		
	Brutes	Cédées	%	Brutes	Cédées	%
1936	31,3	3,4	11	25,5	7,6	28
1935	26,5	3,9	15	23,4	10,4	45
1934	21,2	3,7	18	24,8	10,7	43
1933	25,0	3,9	16	26,1	11,7	45
1932	32,7	4,4	13	30,6	12,9	41
1931	51,6	5,0	10	33,0	14,5	44
1930	37,2	6,9	19	33,5	14,6	43
1929	63,0	11,4	18	29,5	13,1	44
1928	45,1	11,2	25	28,7	16,9	38
1927	60,3	8,3	14	25,8	9,7	37
Moyennes			16			40

Années	<i>Crédit</i>			<i>Maladie</i>		
	Primes			Primes		
	Brutes	Cédées	%	Brutes	Cédées	%
1936	7,0	5,2	74	—	—	—
1935	5,8	4,8	83	365,2 ⁵⁵	22,7	—
1934	5,4	4,4	84	324,4 ⁵⁵	22,6	—
1933	5,2	4,2	87	295,8 ⁵⁵	22,0	—
1932	7,8	6,3	81	80,7	19,0	23
1931	11,8	10,4	87	78,8	17,5	22
1930	21,5	15,5	70	59,5	16,0	27
1929	23,9	17,2	71	56,1	15,9	28
1928	25,0	16,8	67	46,5	10,2	22
1927	20,7	10,1	49	28,6	4,9	17
Moyennes			71			24

54. Les chiffres pour 1936 sont tirés de l'*Assekuranz-Jahrbruch*; ceux des autres années, des Rapports de l'Office de Contrôle du Reich.

55. Y compris les caisses maladie et pensions.

§ 5. L'assurance-vie⁵⁶.

Augmentation moderne des sommes d'assurance. — Le but primitif de l'assurance dite « vie », c'est de garantir une somme aux survivants d'un décédé. Mais aujourd'hui elle a pris un rôle économique beaucoup plus considérable. Si l'idée de ne pas laisser la famille dans la pénurie est toujours le facteur qui guide la grande majorité des assurés, nombreux sont les autres rôles que joue l'assurance-vie. Forme pratique de l'épargne, déchargeant l'assuré du souci de ses placements, elle est de plus pour les classes aisées un moyen de conserver intact le patrimoine familial en fournissant l'argent liquide qui permettra de faciliter le partage sans démanteler la fortune immobilière et de faire face aux exigences du fisc; elle est un instrument de crédit lorsqu'elle se place sur la tête d'un emprunteur; un moyen de préserver l'existence d'une société, en assurant la vie des associés; un moyen de sauver une industrie en cas de mort de son promoteur.

Il ne s'agit plus dans ces cas de prévoir le petit capital qui permettra à la famille de faire face à une gêne momentanée; les intérêts en jeu se traduisent par des sommes considérables⁵⁷.

En France pendant les années 1914-1917, 626.540 polices étaient placées auprès des sociétés anonymes françaises; le capital assuré s'élevait à 4 milliards et demi environ, soit une somme de 7.100 francs par police. En 1937, ces chiffres étaient

56. Voir spécialement : Fritz Schmieter (qui voit dans la Réassurance-Vie une branche spéciale, différant des autres parce qu'il y a somme fixe assurée et non somme indéterminée comme en assurance-dommages), *Die Praxis der Lebensrückversicherung*, Berlin, 1934; — Fritz Hall, « Begriff und Natur der Lebensrückversicherung », *Zeitschrift*, 1914; — Fritz Hall, *Die Deutsche Lebensrückversicherung*, Munich, 1914; — Dr Adolf Tosberg, « Die Lebensrückversicherung vom Standpunkt des Erstversicherers », n° 36-50, *Neumann's*, 1932; — les rapports des 7^e et 11^e Congrès Internationaux d'Actuaires (Amsterdam, 1912; Paris, 1937); — Bruno Huthstein, « Lebensrückversicherung », *Neumann's*, 23 févr. 1927.

57. La somme moyenne d'assurance de l'Alte Stuttgarter passe de 3.654 en 1855 à 7.709 en 1906-11.

de 2.206.600 polices, 43 milliards de capitaux, soit 18.700 francs par police. Fait curieux, le montant moyen assuré par les Mutuelles était supérieur en 1937 : 24.000 francs environ (1919, 6.500 francs seulement)⁵⁸.

Faible besoin de réassurance. — Les sociétés d'assurance ont dû faire face à des demandes d'assurances de plus en plus élevées. Elles ont augmenté leur maxima, parfois, ne se fixant aucune limite (voir le tableau cité au chap. 3). Elles ont aussi fait appel d'une façon plus accentuée à la réassurance.

En théorie, en effet, tant que les sommes d'assurances étaient restées assez faibles, tant que les grosses sommes n'étaient qu'une exception, l'assurance-vie avait à peine besoin de la réassurance. Les fortes sommes en jeu aujourd'hui l'obligent à y recourir davantage; mais le besoin technique de réassurance de cette branche reste faible.

Le besoin de réassurance se fait sentir surtout en assurance-décès, alors que l'assurance de rentes et surtout l'assurance-vie en ont moins besoin. Cela est évident, car le risque couru est beaucoup moindre dans ces dernières branches pour lesquelles des réserves sont accumulées en vue d'une échéance connue d'avance, tandis que le décès peut se produire à un moment prématuré.

Hermannsdorfer donne les chiffres suivants⁵⁹ :

Cessions de réassurances en % des sommes d'assurance.

Années	Assurances de capital				Assurances de rente	
	Décès		Survie			
	Anon.	Mutuel.	Anon.	Mutuel.	Anon.	Mutuel.
1902	4,5	0,6	1,6	0,1	2,5	0,1
1907	6,6	0,8	1,5	0,1	3,4	0,1
1912	7,6	1,1	3,1	0,0	5,4	0,1
1917	8,9	1,3	2,3	0,0	6,0	0,1
Moyenne	6,9	0,9	2,0	0,04	4,4	0,1

58. D'après l'*Argus* du 3 juill. 1938.

59. P. 407.

Pleins. — Etablie sur des bases statistiques infiniment supérieures à celles des autres branches, avec une certitude à peu près absolue que les tables de mortalité trouveront leur application sans écart compromettant⁶⁰, la société vie ne cède que le minimum nécessaire. Elle divise son portefeuille en catégories par sommes et elle examine si chaque groupe comprend assez d'assurés pour que s'appliquent les lois de la statistique. Elle fixe alors son plein au double, par exemple de la somme moyenne de la dernière catégorie.

Les compagnies conservent en général des pleins très élevés : en Angleterre de 10 à 15.000 livres⁶¹, en Allemagne jusqu'à 50.000 marks, et aux U. S. A. jusqu'à 500.000 dollars (l'assurance vie est arrivée dans ce pays à un degré de développement considérablement supérieur à celui atteint en France et dans le reste de l'Europe). Quant aux sociétés françaises de premier plan elles ne conservent jamais des pleins aussi élevés que les sociétés anglo-saxonnes, un plein de 100.000 francs étant raisonnable.

Les maxima⁶² dans neuf sociétés norvégiennes
(Briger Meidell, 11^e Congrès des Actuaire, 1937).

Sociétés	Nombre d'assurés (milliers)	Somme d'assurance totale en millions	Somme d'assurance moyenne (cour.)	Maximum
A	13	23,5	1.800	5.000
B	15	26,2	1.700	5.000
C	35	99,6	2.800	20.000
D	39	96,1	2.500	20.000
E	60	106,0	1.800	15.000
F	61	157,8	2.600	20.000
G	83	235,9	2.800	34.000
H.....	105	260,8	2.500	50.000
I	124	367,0	3.000	50.000

Traités. — Le traité excédent semble alors tout naturellement recommandable. Mais ici encore, le réassureur a sou-

60. Le risque d'épidémie diminue sans cesse; le risque subjectif est réduit au minimum, cependant, les suicides, par exemple, varient avec les conditions économiques.

61. D'après le *Dictionnaire de l'Assurance-Vie* de Pitman, Londres, 1930.

62. Maximum est pris ici au sens de plein.

vent imposé le traité en quote-part (en France, par exemple, sauf Populaire et assurances sans visite). Ceci vaut particulièrement pour les pays d'Europe centrale où l'inflation monétaire et la crise qui s'en suivit en 1923-23 réduisirent à presque rien les placements mobiliers des assureurs-vie. Pour reconstituer leurs réserves ceux-ci s'adressèrent à la réassurance qui leur fournit, ainsi qu'aux nombreuses sociétés créées alors, de larges moyens financiers en échange de bons traités quote-part⁶³. De même pour une société débutante à qui la réassurance permettra de supporter les lourds frais d'acquisition des premières années.

Les cessions. — Augmentation des sommes assurées, traités quote-part plus nombreux, se traduisent dans les statistiques par une demande de réassurance en augmentation.

Cessions de réassurance dans quelques pays en % des primes brutes.

	1892 ⁶⁴	1900 ⁶⁴	1913 ⁶⁴	1926 ⁶⁴	1935 ⁶⁵
Allemagne	1	2	4	23	14
Autriche	4	8	10	48	33
Suède	8	11	18	15	12

Nous donnons la statistique des neuf dernières années contrôlables pour l'Allemagne et la Suisse. On aperçoit le redressement de la situation des cédantes allemandes dans la diminution progressive des pourcentages. Quant aux Compagnies suisses, fortes d'un encaissement considérable (seule l'Alliance dépasse sur le continent la Rentenanstalt) et d'une expérience très large, à l'abri des perturbations monétaires, elles ont un pourcentage de réassurance faible, analogue à celui des compagnies anglaises et probablement françaises.

63. Le traité excess n'est pas pratiquement en usage. Il serait pourtant pratique pour couvrir le risque d'épidémie, mais on ne le rencontre guère. Voir une étude de M. Hesselberg, d'Oslo, pour le pool de réassurance Norske Folk (7 Compagnies norvégiennes), en rapport au 11^e Congrès d'Actuaires.

64. D'après Hollitscher.

65. *Annuaire officiels*.

Cessions de Réassurance-Vie en Allemagne et en Suisse.

	Allemagne Primes			Suisse Primes		
	Brutes	Cédées	%	Brutes	Cédées	%
1927	484,7	121,2	24,9	175,41	15,00	9
1928	597,4	120,3	20,2	198,09	17,38	9
1929	698,5	139,8	20,0	218,97	19,14	9
1930	773,3	141,0	18,3	247,20	21,41	9
1931	788,1	122,7	15,6	286,90	23,04	8
1932	727,1	104,4	14,4	272,55	21,32	8
1933	727,2	115,8	15,9	286,09	20,98	7
1934	829,2	120,8	14,6	285,21	20,08	7
1935	902,5	127,4	14,1	298,76	22,50	7,5
Moyenne			17			8

Une raison qui diminue l'importance des cessions de prime chez les assureurs-vie, c'est la méthode spéciale, utilisée surtout en Europe Centrale et en Amérique, qui consiste à ne réassurer que le « risque en jeu ».

Dans l'assurance-vie le montant en risque n'est pas la somme d'assurance, mais la différence entre la somme assurée d'une part et la réserve mathématique de l'autre. Naturellement, comme la réserve augmente d'année en année, le risque assumé par l'assureur diminue, de sorte que le montant déboursé en réalité au jour du décès peut être très faible ou même nul. L'assureur fixe alors son plein, en rapport non plus avec la somme d'assurance, mais avec le débours réel.

Exemple⁶⁶ : une société assure 200.000 francs et ne veut garder que 100.000 francs. Chaque année elle aura à réassurer l'excédent du débours réel sur ce plein, à peu près comme suit :

Années	Montant assuré	Réserve mathém.	Débours au décès	Rétention	Montant réassuré
1	200.000	2.000	198.000	100.000	98.000
2	200.000	5.000	195.000	100.000	95.000
3	200.000	9.000	191.000	100.000	91.000

66. Worrell, *op. cit.*, p. 12.

Effets de la réassurance. — Le but de la réassurance est nettement dans cette branche de permettre la cession de « pointes »; elle n'a pas ce caractère de décharger l'assureur d'un risque trop dangereux, que l'on retrouve dans toutes les branches élémentaires. C'est ce que montre la comparaison des sinistres bruts et nets suédois. Elle se présente comme suit pour les sociétés anonymes et mutuelles ensemble :

Sinistres bruts et nets de réassurance des assureurs suédois.

Années	Primes brutes	Sinistres bruts	%	Primes nettes	Sinistres nets	%
1936	237,66	98,03	41,2	213,72	87,95	41,1
1935	210,83	95,47	45,2	186,49	82,76	44,5
1934	222,06	84,27	37,9	197,39	73,86	37,5
1933	195,51	79,27	40,4	171,33	69,89	40,9
1932	182,17	80,45	44,2	157,56	68,87	43,6
1931	174,85	73,84	42,2	150,91	64,07	42,4
1930	173,11	67,03	38,7	150,33	57,66	38,4
1929	153,95	63,83	41,4	131,68	55,61	42,1
1928	141,38	57,38	40,7	119,55	50,34	41,9
1927	133,71	57,60	43,0	113,38	49,47	43,8
1926	126,88	53,21	41,9	107,33	45,53	42,6
1925	119,86	47,59	39,7	101,17	41,90	41,5

Nous montrerons ailleurs le rôle de la commission de réassurance pour l'assureur direct : disons seulement ici que souvent le contrat de réassurance-vie revêt du fait de la commission un caractère financier bien plus que technique.

Rôle important de la réassurance dans la garantie des risques tarés. — Cependant, malgré l'homogénéité à peu près parfaite du portefeuille vie comparé aux autres portefeuilles d'assurance, il n'en reste pas moins que, comme ailleurs, un risque peut être plus grave qu'un autre et la prime varier⁶⁷. En particulier il y a en vie ce qu'on appelle des risques tarés, c'est-à-dire des assurés à santé compromise par une maladie ou une infection chronique (tuberculose, diabète, cancer...).

Si l'assureur veut accepter ce genre de risques, il a dans

67. La prime varie naturellement avec l'âge et le plein en tiendra compte; de même on pourra tenir compte du sexe.

l'élévation du taux de prime un premier moyen de contre-balancer cette aggravation de risque. Mais il ne réunira pas un nombre suffisant de risques tarés du même groupe pour que la loi des grands nombres s'applique à ce groupe. Il se tournera alors vers la réassurance, ne gardant qu'un plein très réduit sur ce genre de risques⁶⁸.

En pratique la réassurance des risques tarés sur une grande échelle, le réassureur a, lui, une chance d'obtenir une compensation primes-sinistres⁶⁹. C'est ce qu'a compris très tôt la Munich, suivie par la Suisse de réassurance; ces compagnies ont offert les services de leur expérience et de leurs statistiques aux sociétés directes contrôlées par elles, leur ont fourni des directives pour l'acceptation des risques tarés et accepté largement leurs réassurances. En même temps se fondait l'Union pour l'assurance des vies anormales à Vienne (1916) avec la participation de plusieurs grosses sociétés de réassurance.

De même les autres pays s'organisèrent dans ce sens, en fondant par exemple des pools de réassurance; c'est le cas des Pays scandinaves : Sverige de Stockholm, Dana de Copenhague, Norske Folk d'Oslo et Varma d'Helsingfors.

En France jusqu'en 1932 c'étaient uniquement les réassureurs étrangers ou leurs filiales françaises qui tarifaient et réassuraient les risques aggravés. Vers la fin de cette année

68. Réduction du plein pour les risques tarés, d'après G. Parker : *A Survey of Reinsurance in Canada* (11^e Congrès d'Actuaires) :

Extra-Mortalité	Plein en % de la rétention normale
—	—
25	90
50	75
75	50
100	30
125	20
150	10

69. C'est encore la réassurance qui peut seule permettre de couvrir des risques aussi graves que celui d'aviation pour les professionnels ou les risques « tropicaux ».

les assurances générales ont créé un centre de tarification, sous la direction d'un médecin spécialiste, collaborateur de longue date de la New-York Life. Ce centre travaille maintenant avec presque toutes les grandes compagnies françaises; le pourcentage des contrats réalisés dépasse 56 % des affaires examinées et les résultats sont satisfaisants⁷⁰.

Réassurance et risque de guerre. — Il faut rapprocher de cette question celle de l'assurance contre le risque de guerre. Un grand nombre de sociétés directes le couvrent sans surprime et même sans limitation de sommes. Or, il est actuellement impossible de déterminer quels seraient les effets d'une guerre sur la mortalité. Elle aggraverait non seulement la fréquence des décès chez les combattants mais encore dans la population civile dont elle diminuerait le niveau de vie et la résistance morale aussi bien que physique. Les conséquences s'en feraient ressentir bien après la guerre (épidémies, suites de la guerre). D'autre part, le risque est grand de voir fondre les réserves des compagnies des pays belligérants; enfin une dépréciation monétaire suit souvent.

Quelques fonds de guerre que constitue l'assureur, il ne sera pas à l'abri de ces calamités. Seule une réassurance internationale peut donner une sécurité, bien aléatoire cependant, puisqu'une guerre se généralise trop souvent⁷¹.

70. 11^e Congrès d'Actuaires, Paris, 1937.

71. Voir spécialement : « War Risks in life Assurance », par W. P. Ellerton, *The Review*, 5 nov. 1937; — Lubarsh, « Ruckversicherung der Kriegsgefahr in der Lebensversicherung », *Zeitschrift*, 1915; — Lubarsh, « Die Ruckversicherung der Kriegsgefahr », *Zeitschrift*, 1917; — Feher, « Ruckversicherungs-Probleme des Kriegsrisikos in der Lebensversicherung », *Zeitschrift*, 1916; — *La Réassurance*, déc. 1938.

DEUXIÈME PARTIE

L'industrie de la Réassurance

CHAPITRE PREMIER

LE DÉVELOPPEMENT DE LA RÉASSURANCE

Objet et plan du chapitre. — Au début de cette deuxième partie, consacrée à l'étude de la réassurance en tant qu'industrie, il convient de rappeler comment la réassurance s'est peu à peu dégagée de l'assurance, comment elle est devenue d'abord une branche spéciale de cette grande industrie, pour se constituer ensuite en exploitation indépendante, pratiquée par des entreprises spécialisées et avec des méthodes bien distinctes.

L'évolution, lente à l'origine, s'est précipitée lorsque se fondèrent les premières compagnies professionnelles de réassurance et surtout depuis 1880, date à laquelle fut créée la Munich de réassurance. A partir de ce moment, l'Allemagne devait prendre une prédominance qui ne fut entamée que par la guerre de 1914. Depuis, les autres pays organisèrent une réassurance nationale.

Nous distinguerons, par suite, trois périodes dans notre étude : la première ira jusqu'à 1880; la seconde s'étendra de 1880 à 1914; la troisième nous mènera jusqu'à la crise de 1929. Enfin, nous examinerons dans une quatrième division de ce chapitre la *situation actuelle de la réassurance dans les principaux pays*.

§ 1. Première période : des origines à la fondation de la Munich (1880)

Apparition de la réassurance dans l'assurance transport. — L'assurance est sortie directement de l'idée de « mutualité », dont on a dit qu'elle a existé de tout temps¹. Mais avant le moyen âge et l'apparition d'un commerce mondial, on ne pouvait encore parler d'assurance au sens moderne du mot, car il n'y avait pas « organisation selon les lois de la statistique ». Jusque-là les exemples classiques d'assurance décès des soldats romains ou de prêt à la grosse aventure présentent un caractère de charité ou de jeu tel qu'ils ne peuvent être considérés que comme des précurseurs de l'assurance et non comme des assurances proprement dites.

L'idée de mutualité est absente de la réassurance. Aussi serait-il probablement vain d'en rechercher les traces à des époques où l'on parlait déjà d'assurances mutuelles mais où n'existait encore aucun commerce organisé de l'assurance.

Il n'est donc pas étonnant que le premier document mentionnant une opération de réassurance ne date que de 1370². Il s'agit d'une réassurance maritime, car cette branche seule fonctionnait d'une façon commerciale et non purement mutuelle, et le contrat est passé entre armateurs et assureurs génois, ce qui est normal à une époque où le commerce maritime était surtout florissant en Méditerranée. Mais d'un autre côté, cette date montre que, dès que l'assurance a commencé d'être exploitée commercialement, la réassurance apparut. C'est pourquoi *Jahn* peut écrire que le principe de la réassurance est aussi ancien que l'assurance elle-même (page 564). Le *Guidon de la Mer* fait mention de la réassurance dans les termes que nous avons cités. A la même époque est mentionné

1. Manes, *Versicherungswesen*, 2^e édit., p. 18.

2. Cité par Enrico Bensa, *Contratto del Assicurazione en el Medio Evo*, Gênes, 1888.

dans *History of reinsurance*³ un contrat de réassurance hollandais (1575).

Enfin la clause « payer quand les réassureurs auront payé » contenue dans des polices maritimes du milieu du xvii^e montre que la réassurance était dès lors entrée dans les mœurs.

Mais il ne s'agit pas encore là d'une réassurance systématique de l'ordre de celle dont nous avons essayé de développer la théorie dans les précédents chapitres. Souvent elle se présente comme une garantie que l'assureur paiera⁴. D'ailleurs les assureurs n'ont pas encore conscience du rôle égalisateur que doit jouer la réassurance. Ils réassurent un peu comme ils assurent, au hasard. L'assurance tient encore beaucoup du jeu⁵ et c'est la crainte de s'être trop engagé qui amène l'assureur à se décharger souvent seulement d'une partie du risque. C'est ainsi que les réassureurs gênois ne réassurent, sur un voyage Gênes-Sluis, que la partie atlantique, la plus dange-reuse : de Cadix à Sluis. C'est ce que traduit le Guidon de la Mer lorsqu'il dit « s'il advient que les assureurs se repentent ou aient peur... »

Bien plus, la réassurance n'est encore souvent qu'une recherche de différences, un jeu boursier⁶. Le risque est cédé à un nouvel assureur pour une prime moins élevée que la prime originale et dans sa totalité : le premier assureur a joué le rôle d'un courtier et la différence des primes représente sa commission⁷.

L'assurance maritime était alors la seule à être pratiquée par des commerçants, banquiers ou armateurs, à la recher-

3. P. 26 de la 2^e édition où les éditeurs ont bien voulu me permettre de puiser longuement pour ce chapitre aussi bien que pour les autres (cité *History*).

4. Trennery, *Early origin of insurance*, p. 274.

5. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 3.

6. Picard, *La réassurance*, p. 2 : « il agissait comme le commerçant qui, ayant acheté des marchandises dans l'espoir de les revendre à un prix plus élevé et, prévoyant une baisse prochaine, se hâte de s'en débarrasser à de meilleures conditions. »

7. De même : Arnould, *On the law of marine insurance* : « The practice of reinsurance about the midst of 17th century had come to be employed as a mode of speculating in the rise and fall of premiums. »

che d'un bénéfice. Ce commerce n'était encore fondé ni sur des observations statistiques, ni sur une connaissance exacte de la valeur des risques, encore moins sur le calcul des probabilités ou après une étude approfondie des affaires. C'était une spéculation basée sur une expérience superficielle et une idée approximative de la navigabilité du navire et de la valeur du capitaine⁸. Primes et conditions reflétaient la sensibilité du marché et dépendaient étroitement de l'offre et de la demande. Ce qui, dès lors, amenait l'assureur à se décharger du risque, ce n'était pas une idée préconçue de la division nécessaire des risques mais une mauvaise nouvelle, — rapport de gens de mer sur des orages graves ou la présence de pirates dans la région où croisait le navire assuré⁹.

Tandis qu'en France la réassurance se développait librement (ordonnance de la marine, 1681; Code de commerce, article 342), cette conception de la réassurance et la spéculation sur les primes qui en résultait amenaient le roi George III à interdire en Angleterre les opérations de réassurance maritime (1746)¹⁰. L'interdiction — quoique n'interrompant pas d'une façon absolue la réassurance — eut pour effet de faciliter le développement de la coassurance et, en particulier, du Lloyd's de Londres. Cette organisation boursière d'assurance, vieille déjà d'un siècle, pouvait se passer de la réassurance parce que les risques étaient très divisés entre les souscripteurs. Aussi bénéficia-t-elle à cette époque de nombre d'affaires abandonnées par les entreprises non affiliées, qui ne pouvaient se passer de la réassurance¹¹.

Ainsi la coassurance est-elle en concurrence avec la réassurance dans la branche maritime. Il en est de même dans les autres branches où celle-là a précédé celle-ci. D'ailleurs l'« in-

8. Mainardi, *op. cit.*, p. 15 et suiv.

9. Mainardi, *loc. cit.*

10. « An act to regulate insurance on ships belonging to the subjects of Great-Britain and on merchandises or effects laden there upon. »

11. Hollitscher, p. 20; — Gibb, *Post Magazine*, 1928.

cendie » et la « vie » (interdite en France jusqu'en 1787) étaient organisées uniquement sur des bases mutuelles, sous forme d'associations de bienfaisance, gildes ou confréries. Il n'y avait alors pas nécessité de diviser le risque, de s'en décharger d'une partie¹². Et l'histoire de Sterling Offices ne trouve mention de réassurance incendie que dans une concession danoise de 1798.

Il faut donc arriver au début du XIX^e siècle pour voir apparaître la réassurance sous une forme générale et systématique. C'est l'époque de la naissance des premières compagnies à primes fixes. Des compagnies incendie existaient déjà en Angleterre depuis le grand incendie de Londres (1666). Une Chambre royale des assurances était établie à Paris depuis 1750. Mais après la révolution tout fut à refaire et c'est alors que l'assurance prit les formes sous lesquelles elle s'est développée au point actuel.

Metzger¹³ ne veut voir là qu'une coïncidence et explique l'apparition de la réassurance moderne par le développement industriel du début du XIX^e siècle. Il est certain que l'augmentation de valeur et la multiplication des risques amenèrent un besoin de réassurance inconnu jusque-là. Il n'en reste pas moins que c'est la nécessité de présenter des résultats bénéficiaires avec des entrées fixes et des sorties variables qui amena les compagnies à primes fixes à se servir de la réassurance d'une façon systématique¹⁴.

Naissance du traité. — Nous avons montré comment la coassurance se montrait peu satisfaisante pour assureur et assuré dans la recherche de la division du risque et comment « la réassurance est née de deux nécessités contraires : nécessité pour le commerce d'avoir affaire à un nombre restreint

12. Metzger, *op. cit.*, p. 9.

13. *Loc. cit.*

14. *Supra*, I, chap. III, § II; — Tuma, *op. cit.*; — Thorin, *La réassurance contre l'incendie*, p. 24 : « Ce n'est que lorsque l'assurance incendie fut pratiquée à primes fixes que la nécessité de réassurance se fit sentir. »

d'assureurs, nécessité pour les assureurs de diviser le risque en le répartissant entre un plus grand nombre de porteurs de risque¹⁵ ».

Cette nécessité amena les assureurs à rechercher des liaisons fixes de réassurance et le *traité* fit son apparition. Tant que la réassurance avait été un objet de spéculation ou une opération nécessitée par un changement d'opinion sur le risque, le traité n'avait aucune utilité : on cherchait un réassureur si on en avait besoin ; le besoin n'était pas préexistant à la signature de la police d'assurance. Mais dès lors que la réassurance était envisagée comme une mesure de sécurité, il devenait indispensable de se procurer à l'avance le concours d'un réassureur dont l'engagement commençât du fait même et en même temps que la police d'assurance. Inversement, c'est l'apparition du traité qui a permis à la réassurance de se développer¹⁶.

Le premier traité dont on ait retrouvé l'existence est un traité accepté par la Eagle Fire de New-York, avec l'Union américaine pour cédante¹⁷. En France, l'histoire de Sterling Offices reproduit en fac-similé un traité incendie entre la Nationale de Paris (à l'époque Compagnie royale) et les Propriétaires réunis de Bruxelles¹⁸. En Allemagne, en Angleterre, à la même époque, des traités apparaissent, traités réciproques en général, entre les compagnies directes. A partir du milieu du xix^e siècle, on trouve des traités vie et en 1888 Sterling Offices mentionnent le premier traité accidents.

Les premières compagnies professionnelles. — Jusqu'au milieu du xix^e siècle la réassurance ne fut exploitée que comme une branche accessoire des compagnies directes. C'était obligatoire, puisqu'il n'y avait pas d'autres entre-

15. Mainardi, *op. cit.*, p. 7.

16. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 7 : « la réassurance s'organisa à partir de 1828. »

17. Eagle Fire : *Livre du Centenaire* (1906).

18. C'est en vérité le premier traité de réassurance proprement dit, car ceux de l'Eagle Fire ressortissaient plutôt à la reprise de portefeuille.

prises¹⁹. Les inconvénients évidents de cette méthode incitaient les compagnies nationales à rechercher des réassurances à l'étranger. Certaines sociétés, comme la Bâloise, proposaient leurs services aux compagnies des pays étrangers, en faisant valoir qu'elles n'exploitaient pas les mêmes champs d'activités et ne risquaient donc pas d'utiliser pour concurrencer les cédantes les renseignements que leur fournissaient les applications de réassurance de celles-ci. Sterling Offices citent une correspondance en ce sens entre une société autrichienne et la London Assurance²⁰.

Cette méthode avait l'inconvénient de priver le pays de bénéfices intéressants, inconvénient atténué cependant par la généralité de la réciprocité. Une solution bien préférable était offerte par la fondation de sociétés de réassurances pures. Les assureurs, premiers intéressés à ne pas laisser échapper des bénéfices sur leurs cessions, s'en aperçurent et furent amenés ainsi à fonder des filiales de réassurance : la première est une société allemande : Weseler Rückversicherungsverein (1843), filiale de la Wiederrheinische Güter-Assurance Gesellschaft de Wesel. L'exemple fut très imité dans toute l'Allemagne. Ce mouvement national fut favorisé par une loi prussienne de 1837 obligeant les sociétés étrangères à demander l'autorisation, tandis que le besoin de réassurance, de diminution des engagements, était renforcé par l'incendie de Hambourg (1842).

Enfin, 1853 est l'année de la fondation effective de la première société de réassurance pure indépendante : la Cologne de réassurance. On avait d'abord envisagé d'en faire une filiale de la « Colonia ». C'est l'action personnelle de Mevissen²¹ qui aboutit à la création d'une entreprise indépendante. Mevissen faisait valoir que : il n'était pas si simple de trouver de bons et solides réassureurs ; auprès des compagnies du pays qui se

19. *History*, p. 99.

20. *History*, p. 68 et suiv. ; — de même, Schaefer, *Die Feuerrückversicherung*, Hambourg, 1900, p. 22.

21. Bolwin, *op. cit.*, p. 90.

trouvaient en pleine organisation, il ne pouvait être question que d'arrangements occasionnels de faible importance. D'un autre côté, les affaires souscrites par plusieurs sociétés étrangères, françaises ou belges, étaient en disproportion avec leurs garanties, et, par ailleurs, les compagnies solides ne se souciaient pas de faire les frais d'essais de jeunes entreprises²². D'autre part, il insistait sur l'idée de non-concurrence et faisait appel au sentiment national (quoique le capital français fût fortement intéressé à cette création²³). Il montrait que sur le terrain technique, une compagnie spécialisée serait mieux placée pour exploiter la réassurance avec sécurité et bénéfice, parce qu'elle opérerait sur un champ plus large, obtenant ainsi une meilleure compensation.

De cela les fondateurs de ces compagnies de réassurance étaient apparemment convaincus et il y a peu de doute que l'idée directrice était de tirer un gain des affaires de réassurance en profitant de l'expérience d'un demi-siècle de transactions entre compagnies directes. Cela explique que les banques se soient intéressées aux affaires de réassurance, comme elles l'avaient fait pour l'assurance. C'est ainsi que la première société de réassurance suisse la « Compagnie suisse de réassurance » fut fondée en 1863 par l'Helvétia, puissante société d'assurances transport et incendie, établie à Saint-Gall et deux établissements financiers suisses²⁴ : le Crédit suisse de Zurich et la Banque commerciale de Bâle.

Les fondations se multiplient : en Allemagne : l'Aachener (1852), la Franckfurter (1856), la Magdeburger (1862), la Rheinische-Westfälische (1870), la Leipziger, la Gladbacher... ; en Autriche, en Belgique et en Suisse.

La Compagnie suisse apprécie durement cette multiplication des sociétés, dont son rapport de 1925 trouve le nombre injustifié et leur reproche d'avoir souvent opéré d'une manière

22. Colonia, *Kölnische Feuerversicherungsgesellschaft*, Cologne, 1914 (cité par Thorin, *op. cit.*, p. 25).

23. Cruciger, *op. cit.*

24. D'après *Compagnie suisse de réassurances*, Zurich, 1925.

peu scrupuleuse, de sorte que les conditions, par suite des rabais de primes et de l'augmentation des frais, devinrent très difficiles. Ceci s'applique particulièrement à l'Angleterre où les premières sociétés de réassurance disparurent aussitôt fondées, alors que les sociétés allemandes se développaient et subsistent encore souvent aujourd'hui. L'Allemagne n'était cependant pas exempte de ce mal et Hermannsdorfer²⁵ parle d'une crise en 1870-1872 en l'attribuant à une concurrence trop acharnée. La nécessité se faisait dès lors sentir, d'une direction, d'une impulsion nouvelle à donner à la réassurance internationale et le terrain était spécialement favorable en Allemagne à l'apparition de la société qui devait rapidement acquérir la première place sur le marché mondial.

§ 2. Deuxième période : de la fondation de la Munich à la Guerre (1880-1914).

L'exemple le plus brillant de ce développement allemand est fourni par la Munich de réassurance, fondée en 1880 par Karl von Thieme (1844-1924). Celui-ci venait d'une famille d'assureurs et possédait une connaissance approfondie des diverses branches, spécialement de l'incendie qui était, surtout à cette époque, le principal fournisseur de la réassurance. C'est lui qui pose, pour la première fois, d'une façon définie, les principes sur lesquels repose encore l'exploitation des grandes sociétés de réassurance professionnelles et, en premier rang, de la Munich : exploitation du plus grand nombre de branches, spécialement des branches nouvelles; activité étendue sur la terre entière; participation financière à des sociétés directes nationales ou étrangères pour en obtenir le contrôle et imprimer au groupe une discipline commune. Il n'hésite pas à soutenir des organismes défaillants, dont il ne peut espérer tirer bénéfice que bien plus tard.

25. P. 336.

Dès ce moment, la situation est renversée, ce ne sont plus les assureurs qui fondent des filiales de réassurances, ce sont les réassureurs qui fondent ou achètent des sociétés directes²⁶. Ce mouvement allemand s'étend sur le monde entier, de sorte que la réassurance allemande prend, de 1880 à 1913, une prédominance telle qu'elle est très près de l'hégémonie.

La réassurance professionnelle en Angleterre. — Les sociétés *anglaises* n'ont eu qu'une existence très précaire : à peine fondées elles disparaissent et les quelques sociétés qui existaient avant-guerre devaient s'éteindre toutes, sauf trois, pendant la période 1914-1922. La plus ancienne, la Mercantile and General, ne remonte qu'à 1907 : toutes les sociétés antérieures, dont certaines étaient apparues dès 1867, n'ont pu subsister. Il faut peut-être en chercher la raison dans la puissance même des compagnies directes anglaises, qui concentraient toute leur attention sur la production directe, laissant à l'écart l'intérêt relativement maigre de la réassurance. Gobert y ajoute : « ce peu de goût des Anglais pour ce système qui donne à la concurrence trop de renseignements sur leurs opérations et leur clientèle²⁷ » et la forte demande de réciprocité qui a toujours existé sur le marché. On en trouve l'expression dans le prospectus de la Reinsurance Company Ltd, dès 1868, offrant, entre autres avantages « d'échanger des affaires dans les branches exploitées avec d'autres sociétés ». C'était une promesse rendue nécessaire par l'état du marché sur lequel les compagnies directes échangeaient les affaires sans avoir à recourir à une compagnie spécialisée dans la réassurance : mais comme le remarque l'*History*²⁸ de Sterling Offices, une promesse difficile à tenir pour un établissement âgé de six mois !

On peut aussi rechercher l'origine de ces échecs dans une exploitation trop large des affaires transport dont nous

26. Manes, 2^e édit., p. 460.

27. *Op. cit.*, p. 157.

28. P. 111.

savons le mauvais résultat en général et qui affluaient naturellement avec beaucoup plus d'aisance que les affaires incendie, de bon rendement, accaparées par les compagnies directes faisant la réciprocité.

En fait, il semble que les compagnies anglaises, fondées avant la guerre, n'aient pas compris la nécessité de travailler dès le début de l'exploitation sur un plan international. Elles n'ont pas trouvé de quoi vivre sur le marché national accaparé par les sociétés directes et n'y ont récolté que des contrats de rendement insuffisant. Celle qui a duré le plus longtemps, l'« United Fire Reinsurance Company » (1877, absorbée par la Palatine en 1893) a subsisté grâce à une exploitation internationale, spécialement américaine (elle fut la première entreprise à être admise aux U. S. A. à pratiquer la réassurance²⁹).

L'Angleterre restait fortement tributaire des pays étrangers pour ses réassurances et de nombreuses sociétés continentales, allemandes et françaises en particulier, avaient installé des bureaux de réassurance à Londres. On considérait généralement la France et l'Allemagne comme les patries de la réassurance³⁰.

La réassurance en France. — Cependant le marché professionnel *français* ne comprenait encore que quatre compagnies dont le chiffre d'affaires restait très minime³¹. Gobert cite, pour 1914, un chiffre total d'acceptations de 30 millions de francs en France et Belgique, sans doute inférieur à la vérité parce qu'il ne comprend pas toutes les souscriptions des sociétés directes. D'après *Jahn* (p. 557), cette situation était due surtout à la mauvaise qualité des affaires comme le montre le tableau suivant des primes versées et des sinistres payés en réassurance par les cinq plus grosses compagnies incendie en 1901 :

29. De 1882 à 1891, *History*, p. 114.

30. *The Review*, 24 janv. 1877, cité par *History*, p. 117.

31. Hollitscher, p. 120.

	Primes versées aux réassureurs	Sinistres payés par les réassureurs
Union	3.897.599 fr.	5.263.644 fr.
Nationale	2.173.051 »	3.243.769 »
Urbaine	4.063.081 »	4.858.411 »
Providence.....	1.163.886 »	1.808.713 »
France	3.000.000 »	3.305.581 »
	14.297.617 fr.	18.480.218 fr.

Le véritable marché de la réassurance, surtout de la réassurance professionnelle, se trouvait ailleurs : en Allemagne, en Autriche-Hongrie, en Russie et en Suisse. C'est ce que révèle le tableau dressé par *Rau* pour 1898, encore accentué à la veille de la guerre. Rau compte soixante-sept sociétés de réassurance dont trente-sept en Allemagne, onze en Autriche, deux russes et deux françaises, cinq en Belgique, une en Hollande et Italie, trois en Suisse et cinq dans les Pays scandinaves.

Le total des primes encaissées par ces soixante-sept entreprises s'élevait à 248 millions de marks, dont 156 millions pour les seules sociétés allemandes.

Développement colossal de la réassurance allemande.

— L'*Allemagne* venait en premier rang avec quarante-quatre sociétés de réassurance disposant d'un capital de trente-quatre millions de marks et souscrivant 557 millions de marks de primes, dont elles gardaient 327 pour propre compte³². En dix ans les recettes avaient doublé. Le réseau des traités et des bureaux de réassurance allemands s'étendaient non seulement sur toute l'Europe, mais sur le monde entier, spécialement aux Etats-Unis et en Amérique du Sud. Et il est significatif que la Munich ait payé plus de 20 millions de marks dans le seul incendie de San-Francisco (pour lequel 75% seulement des sommes assurées furent versées³³). Plus de la moitié de cette production était fournie par l'incendie

32. *Assekuranz-Jahrbuch*, 1915, p. 245.

33. *Jahn*, *op. cit.*, p. 567.

(30 millions), plus du cinquième par la vie (130 millions) et le reste également par le transport (69 millions) et les autres branches (59 millions).

Ce développement fantastique se traduit dans la montée régulière des *réserves de la Munich* (200 millions de primes en 1913) accompagnée d'augmentation du capital (milliers de marks).

	Réserves techniques	Légales et autres	Capital social
1880-81.....	415	8,7	3.000
1885-86.....	1.940	241	3.000
1890-91.....	3.780	1.115	4.800
1895-96.....	12.636	4.003	10.000
1900-01.....	50.239	14.854	20.000
1905-06.....	103.563	17.711	20.000
1910-11.....	149.994	34.278	30.000

Le marché était dominé par la réassurance professionnelle; néanmoins les entreprises « mixtes » souscrivaient un chiffre non négligeable d'affaires indirectes et dépassaient même les compagnies pures en transport (environ 60 millions en incendie, 100 en transport, 8 en vie et 12 dans les autres branches). En face d'une acceptation totale de réassurance d'environ trois quarts de milliard, d'après Hollitscher, les cessions des entreprises nationales n'étaient que de l'ordre de 550 millions de marks, y compris les rétrocessions. On se trouve donc devant un encaissement de primes de l'ordre de 300 millions en réassurances sur l'étranger³⁶.

A quoi attribuer cette exceptionnelle réussite de la réassurance allemande? D'abord à un marché national opérant lui-même déjà sur le plan international. Ensuite aux méthodes efficaces adoptées dès l'origine par les hommes qui dirigeaient la profession. Gobert souligne la façon « profondément malhonnête » dont se pratiquait souvent la réassurance au xix^e siècle³⁷; trop fréquemment la réassurance n'était

36. Il est impossible de fixer un chiffre exact (rétrocessions) : Hollitscher, p. 102, note 261.

37. *Op. cit.*, p. 202.

considérée que comme un moyen facile d'augmenter l'encaissement de primes et la fortune personnelle du chef de service : on acceptait « à tour de bras », ce qui conduisait rapidement à la mort des sociétés.

Développement de la Réassurance en Allemagne (Holltscher).

	1892		1902		1908		1913	
	Cess.	Accep.	Cess.	Accep.	Cess.	Accep.	Cess.	Accep.
<i>Incendie :</i>								
Cies profession. ³⁶	5,93	33,20	46,73	128,19	81,19	198,43	158,09	329,10
Entrepr. mixtes	48,22	15,00	78,13	29,47	93,20	39,06	122,30	63,43
		(env.)						
<i>Transport (1887 et 1900) :</i>								
Cies profession..	1,27	6,55	15,58	32,21	—	—	41,88	68,97 ³⁷
Entrepr. mixtes.	15,20	10,00	48,75	30,00	—	—	139,40	100,00
		(env.)		(env.)				
<i>Vie (1889) :</i>			(env.)	(env.)				
Cies profession..	?	0,39	1,00	9,00	—	—	14,05	98,34
Entrepr. mixtes.	1,82	?	8,06	3,58	—	—	29,00	8,07
<i>Accidents (1903) :</i>								
Cies profession..	—	—	1,10	13,52	—	—	5,27	317,8
Entrepr. mixtes.	—	—	11,95	2,37	—	—	25,30	6,23
<i>Grêle :</i>								
Cies profession..	—	—	—	0,24	—	—	—	5,05
Entrepr. mixtes.	—	—	0,43	?	—	—	1,73	1,49
<i>Diverses :</i>								
Cies profession..	—	—	—	—	—	—	22,37 ³⁷	59,04 ³⁷
Entrepr. mixtes.	—	—	—	—	—	—	9,51	3,38

L'Allemagne avait compris, au contraire grâce à Thieme, le rôle propre de la réassurance comme moyen de pénétration internationale, la possibilité d'en faire une industrie indépendante et d'avenir qui ne se contenterait pas d'accepter ce qu'on lui offrirait, mais traiterait d'égal à égal avec les sociétés

36. Ce chiffre comprend les réassurances rubriquées en Incendie et la moitié des réassurances rubriquées en branches diverses, montant approximatif de l'Incendie souscrit sous cette rubrique.

37. Ces chiffres comprennent la Grêle et l'Incendie comme ci-dessus.

directes en posant elle aussi ses conditions; la nécessité, pour imprimer aux relations de réassurance le caractère de longue durée indispensable au succès des affaires, d'opérer sur une base loyale en collaborant avec la cédante comme un banquier avec son dépositaire bien plus que comme un commerçant avec un client de passage, l'intérêt, en vue de s'assurer un aliment persistant de bonne qualité, d'entrer dans les Conseils d'administration des sociétés d'assurances, de fonder des entreprises nouvelles là où on ne pouvait pénétrer³⁸.

La Suisse rivale de l'Allemagne. — En Suisse une société s'affirmait avant la Guerre comme la rivale la plus proche de la Munich : la « Compagnie suisse de réassurance ». Elle encaissait, en 1913, plus de 50 millions de francs suisses de primes, soit plus de 40 millions de marks de l'époque; mais une seule autre entreprise venait s'y ajouter : la Prudentia filiale fondée en 1875 par la Compagnie suisse pour absorber ses rétrocessions et elles formaient à elles deux le marché suisse; par conséquent il s'agissait moins là d'un fait national que d'une initiative particulière, initiative couronnée d'ailleurs d'un succès international que démontrent les chiffres : le total de l'encaissement de primes des deux sociétés de réassurance était égal à l'ensemble des primes encaissées par les sociétés directes suisses (environ 60 millions de francs) alors que celles-ci opéraient déjà sur le plan international. Il y avait là l'annonce de relations qui n'attendaient pour se développer qu'une défaillance de l'offre allemande.

La réassurance en Autriche-Hongrie. — Un autre voisin de l'Allemagne occupait avant-guerre une place notable parmi les pays de réassurance : l'*Autriche-Hongrie* avait

38. Gobert, chap. XXIII, « La Réassurance en Allemagne », vante cette loyauté des compagnies allemandes, leur honnêteté quant aux commissions, la rapidité et la netteté de leurs règlements amiables ou judiciaires. Même son de cloche chez Gardner (*op. cit.*, chap. I : « Développement de la Réassurance en Angleterre »), qui les qualifie de « expérimentées, sûres, courtoises, rapides dans leurs règlements et très « businesslike ».

développé une industrie professionnelle de réassurance et surtout les grandes entreprises directes autrichiennes acceptaient largement les affaires indirectes.

Hollitscher³⁹ donne le tableau suivant, qui fait ressortir le caractère d'équilibre de l'industrie autrichienne avant la guerre, au contraire de ce qu'affirment certains auteurs qui voient en l'Autriche-Hongrie un exportateur de réassurance⁴⁰.

	1900		1907		1913	
	Cess.	Accept.	Cess.	Accept.	Cess.	Accept.
<i>Incendie</i> : professionnels .	11,52	31,99	14,60	50,71	17,86	62,80
entr. mixtes.	54,18	23,31	78,71	40,72	102,40	53,43
<i>Transport</i> : professionnels.	0,16	1,72	—	—	0,64	1,77
entr. mixtes..	9,09	2,13	—	—	17,22	8,79
<i>Vie</i> (1912) : professionnels.	—	—	—	—	2,36	5,06
entr. mixtes..	—	—	—	—	24,66 (1)	7,65
<i>Accidents</i> : professionnels .	—	—	—	—	—	—
entr. mixtes ..	—	—	—	—	—	—
<i>Grêle</i> : entrepr. mixtes....	6,20	2,07	—	—	10,09	3,51
<i>Divers</i> : professionnels....	—	—	—	—	0,16	0,87
entr. mixtes...	—	—	—	—	4,23	0,84
Total	81,25	61,22	93,31	91,13	191,22	157,51

Il y avait donc, au contraire, une demande de réassurance particulièrement sensible en vie. Pour l'incendie l'Autriche-Hongrie avait pu se suffire à elle-même. Cette branche, restée très en retard jusqu'à la fin du siècle, se développa très rapidement vers 1890 (voir le chiffre de cessions qui double entre 1900 et 1913).

Jusqu'alors l'assurance anglaise avait en Europe centrale une excellente position : mais elle s'en désintéressa lorsque l'Allemagne entrant dans le jeu, les encaissements montèrent en même temps que s'abaissaient les tarifs; comme l'observe

39. P. 109, 158, 188.

40. Bolwin, *op. cit.*, p. 192.

justement Hollitscher⁴¹, les pays d'outre-océan offraient à l'Angleterre un champ autrement libre et profitable.

Les réassureurs allemands mirent à profit une crise due à ce développement soudain (1895) pour offrir leur aide aux sociétés défaillantes et s'introduire dans le capital et les conseils des sociétés. La Munich en particulier, appliqua sur ce terrain éminemment propice la méthode préconisée par son fondateur et aboutit à éliminer du marché danubien toute concurrence. Schaefer⁴², étudiant la réassurance incendie, ne trouve en Autriche-Hongrie que des réassureurs allemands ou nationaux à partir de 1900. Et en 1913 les assureurs allemands contrôlaient absolument le marché autrichien.

L'Allemagne utilisa ce contrôle pour pénétrer plus avant dans le bassin danubien, les Balkans et l'Italie. Elle se servit de l'Autriche-Hongrie comme cédante mais en favorisant son expansion vers l'Est, surtout dans la branche incendie; c'est ce qui explique que les acceptations soient à peu près égales aux cessions dans cette branche. Il est donc exact, dans cette mesure d'affirmer que l'Autriche-Hongrie était un des grands fournisseurs de réassurance pour l'Europe de 1914. Son activité s'étendait même plus loin et jusqu'aux Etats-Unis, terre d'élection des réassureurs européens⁴³.

Witte et la réassurance russe. — Il nous reste à étudier pour cette période la réassurance *russe*⁴⁴. Sous l'influence du ministre des Finances Witte, la Russie avait essayé à la fin du XIX^e siècle de se constituer une réassurance nationale. Witte avait perçu l'avantage qu'il pouvait y avoir pour la

41. P. 110.

42. *Die Feuerrückversicherung*, p. 38.

43. Il n'en allait pas de même en Vie où elle était largement tributaire de l'Allemagne, sans trouver dans l'Est, insuffisamment développé, une compensation dans cette branche. Cette politique était d'autant plus habile que les affaires gardées par les entreprises autrichiennes s'avéraient nettement déficitaires : 4.000.000 de couronnes de perte industrielle pour 755.000.000 de primes entre 1878 et 1913. Cf. *Assekuranz Jahrbuch*, 1915.

44. Voir : Von Veh, *Die Versicherung Eslands...*, Reval, 1927, et les articles de Rybnikoff, dans *Neumann's*, 1927.

balance des comptes d'un pays à ne pas être tributaire de la réassurance étrangère⁴⁵. Il existait déjà une société dont le développement ne fut jamais très important : l'« Ancienne Russe de réassurance » ; Witte fonde en 1893 la « Société pour la réassurance russe », puis en 1895 la « Nationale russe ». Mais les résultats ne furent pas satisfaisants et la Société suspendit ses opérations. L'impulsion donnée restait et les entreprises nationales continuèrent à rechercher la souscription de réassurances à l'étranger. Elles y réussirent avec un succès total : en 1914, les sociétés russes percevaient à l'étranger 90 millions de roubles de primes incendie, provenant uniquement de la réassurance, car elles ne pratiquaient pas l'assurance directe en dehors de la Russie. En y ajoutant les cessions russes, von Veh obtient les chiffres suivants (en milliers de roubles) :

	1913	Incendie	Transport	Vie	Total ⁴⁶
Cessions	—	79	10.42	1,18	100,6
Acceptations.....	—	99	?	0,25	111,2

Le but de Witte était donc atteint : non seulement la Russie n'était plus tributaire de l'étranger mais la balance était en sa faveur, principalement en incendie. Elle avait des clients dans le monde entier et encaissait aux Etats-Unis seulement pour 10 millions de dollars dans cette branche. D'après « La réassurance⁴⁷ » il existait en 1917 en Russie neuf compagnies de réassurance avec 67 millions de capital social.

§ 3. Troisième période : La guerre et l'après-guerre jusqu'à la crise 1914-1929.

Désorganisation des industries allemande, autrichienne et russe, au profit des Alliés et des neutres. — Il se trouve donc

45. Hermannsdorfer, p. 337.

46. Rybnikoff.

47. 1917, p. 3.

qu'en 1914 les fournisseurs de la réassurance mondiale étaient principalement l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie et la Russie, trois Etats destinés pour des raisons différentes à perdre leur clientèle. La même remarque s'applique à la Bulgarie où deux sociétés « La Bulgaria » et « La Balkan » pratiquaient la réassurance pure sur une échelle internationale. Cependant une industrie de la réassurance existait déjà en Suisse et dans les pays scandinaves ; en France et en Belgique, outre quelques compagnies spécialisées, les compagnies directes exploitaient également la branche réassurance.

La guerre allait avoir pour conséquence de retirer aux Centraux les débouchés alliés, en particulier les Etats-Unis, qui étaient le plus gros client de la réassurance européenne. Les Centraux durent se retirer du marché international et chercher à réajuster leur portefeuille en y remplaçant les contrats étrangers par des traités nationaux. Mais, exportateurs, ils ne pourront trouver sur leur propre marché une compensation suffisante à ces pertes et la réassurance va traverser une crise sévère.

Les pays qui avaient déjà une industrie toute prête et qui n'attendaient qu'une occasion pour élargir leur place sur le marché, comme la Suisse, le Danemark, vont voir leur portefeuille augmenter d'une façon extraordinaire. Ceux qui, comme l'Italie et la Tchécoslovaquie se verront attribuer des villes où existaient des Compagnies de réassurances (Trieste, Prague) vont prendre tout naturellement la succession de l'Autriche-Hongrie démembrée.

Enfin les Alliés auxquels le sentiment national et surtout les décrets de l'autorité interdisaient de recourir à la réassurance allemande, ou qui voyaient s'effondrer la Russie, vont développer chez eux une réassurance nationale qui, pour la France par exemple, arrivera à suffire aux besoins du Pays.

Le fait n'est pas cependant aussi brutal ni immédiat : les relations de réassurance avec l'ennemi ne sont interdites en France qu'à partir de 1917 et entre l'Allemagne et certains payés alliés elles ne s'interrompirent jamais complètement.

Mais d'une manière schématique les résultats furent, en définitive, à peu près ceux qu'aurait eus une disparition totale de l'Allemagne et de ses alliés de la carte de la réassurance. Ils furent seulement retardés et progressivement atteints, d'autant qu'une demande supplémentaire naissait automatiquement de l'activité exceptionnelle due à l'autarchie, conséquence de l'état de guerre.

Les répercussions de la guerre en Allemagne. — La branche qui souffrit le plus en *Allemagne* de l'état de guerre fut tout naturellement l'incendie : son principal client en effet était l'Amérique du Nord ; l'Angleterre et la France étaient également ses tributaires. Aussi, en 1915, les acceptations ont-elles baissé à 340 millions (contre 392 au total de 1913), alors que les cessions ne diminuaient que de 36 millions. L'assurance-vie, au contraire, dont le principal débouché était précisément l'Autriche-Hongrie, n'eut guère à souffrir de la situation. Ce n'est que lors du démembrement de l'Empire austro-hongrois que l'on voit diminuer l'excédent des acceptations sur les cessions.

La guerre devait avoir pour les entreprises allemandes une conséquence peut-être encore plus grave que la perte de débouchés, qu'elles auraient pu reconquérir et qu'elles reconquirent en effet par la suite. Ce fut la chute du mark et l'inflation sans précédent qui l'accompagna. Pour la réassurance elle eut comme suite directe une augmentation énorme des cessions, à laquelle firent face non seulement les anciennes entreprises qui compensaient ainsi la perte de leurs clients étrangers, mais une multitude de sociétés nouvelles qui disparurent aussi vite qu'elles étaient nées⁴⁸. De plus, le premier travail allait être, avant de songer de reconquérir le marché étranger, de reconstruire l'industrie nationale de l'assurance⁴⁹.

48. En 1922 et 1923 seulement, 192 fondations. — Hermannsdorfer, *op. cit.*, p. 337.

49. Hess, « Die Bedeutung des Auslandsgeschäftes der Deutschen Versicherer », *Neumann's*, 12 févr. 1936.

De cette crise, les anciennes entreprises devaient sortir fortifiées : les sociétés défailantes firent appel à celles qui avaient résisté à la crise et les grosses entreprises, comme la Munich, absorbèrent nombre de portefeuilles. Le mouvement de concentration autour de la réassurance, commencé depuis 1880, s'accrut de telle manière que le Conseil d'administration de la Munich pouvait déclarer le 22 novembre 1924 que la Société était intéressée à 80 entreprises nationales et étrangères. Parallèlement, on note un développement du traité obligatoire en participation, exprimant également le désir des sociétés directes en reconstruction ou de fondation récente de s'appuyer sur des entreprises de réassurance⁵⁰.

Ce redressement est montré clairement par la montée du chiffre des *primes brutes de la Munich* à partir de 1924 (millions de marks) :

1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920
200	204	177	194	193	254	367	508
1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
1.100	2.016	867.686	65	127	137	154	285

Les autres entreprises de réassurance subissent une évolution parallèle à celle de la Munich, résumée dans le tableau suivant⁵¹ où on a supprimé les années d'inflation. Le tableau montre que les branches les plus atteintes furent l'incendie et le transport, tandis que la vie (à cause de la nationalité de la clientèle) et l'accident (à cause du développement naturel de cette branche) retrouvaient les chiffres d'avant-guerre (millions de marks)⁵² :

50. Hermannsdorfer, p. 353.

51. D'après Hollitscher, p. 16 de l'annexe statistique.

52. Jusqu'en 1926 inclus, d'après *Assekuranz-Jahrbuch*; depuis 1927, d'après des publications de l'Office du Contrôle du Reich.

Années	Vie	Incendie	Transport	Accident	Diverses
1913	98,34	299,10	68,97	31,78	59,04
1914	97,00	287,11	59,60	29,81	56,73
1915	90,94	264,70	44,75	27,21	45,43
1916	93,23	268,82	57,84	20,49	52,80
1917	127,91 ⁵⁴	260,05	75,17	— ⁵⁴	52,40
1918	163,14 ⁵⁴	321,69	85,29	— ⁵⁴	74,69
1919	325,24	482,08	131,91	38,95	147,60
1920	307,86 ⁵⁴	891,20	233,43	— ⁵⁴	342,31
1925	120,36	V. Diverses	25,18	51,50	222,47
1926	132,64	—	36,59	61,35	235,54
1927	158,13	212,37	100,39 ⁵³	84,66	48,94
1928	185,17	198,95	101,07 ⁵³	111,87	62,50

Dès 1926, la Munich avait repris le travail avec la France et en 1929, à la veille de la crise, en fêtant son 50^e anniversaire, elle constatait le retour à « une position dans l'assurance qu'elle possédait à peine avant la guerre. »

La réassurance allemande reprend sa situation internationale, mais avec des affaires de qualité inférieure. — On avait par contre à déplorer une perte de qualité⁵⁵. C'est que cette reconstruction ne s'est pas faite sans sacrifices : les marchés à bon rendement classiques d'avant-guerre (Etats-Unis) étaient remplacés par une clientèle de moins bonne qualité. Pour compenser les grosses diminutions en incendie, on avait développé les acceptations en transport et en accident et dans certaines branches accessoires (crédit) dont le rendement fut peu satisfaisant. Le cas est particulièrement frappant en transport : les réassureurs allemands avaient été écartés du marché au profit de la Grande-Bretagne ; lorsqu'en 1924 ils voulurent reprendre les relations, ils rencontrèrent un succès fa-

53. Sous réserves d'erreurs (branche non contrôlée).

54. Vie et Accident ensemble.

55. Iranyi, *Die Deutschen Privatgesellschaften*, donne les rendements techniques suivants (assurance directe) :

1911	3,91 %	1925	— 0,75 ..
1912	4,48 %	1926	— 0,50 %
1913	4,72 %	1927	— 0,15 %
		1928	— 0,07 %
		1929	— 0,50 %

cile que leur presse nationale attribua à l'excellente réputation des sociétés allemandes. Il est certain que les relations d'avant-guerre reprirent avec aisance parce que la renommée de la réassurance allemande ne s'était pas éteinte pendant les hostilités; mais l'étude des comptes rendus des sociétés anglaises et scandinaves révèle une autre cause qui fut sans doute aussi pour beaucoup dans l'aisance avec laquelle les Allemands reprirent sur le marché transport leur place d'autrefois : les affaires maritimes donnaient depuis la guerre des résultats désastreux et les courtiers anglais ne furent que trop heureux de trouver des acceptants aux mêmes commissions pour des affaires que les sociétés anglaises se montraient de plus en plus rétives à accepter sans modification des taux.

De plus, une course à la prime s'était instituée avec pour conséquence une baisse de tarif et une augmentation des frais d'acquisition, traduites par la courbe des sinistres. Le mal, parti de l'assurance directe, gagnait la réassurance en s'y aggravant par la nature même de la composition du portefeuille indirect et par la tendance que prenaient facilement les cédantes à se décharger sur les réassureurs des risques mauvais ou sous-tarifés qu'ils avaient acceptés trop légèrement.

Une plainte générale chez les réassureurs professionnels à cette époque est aussi la concurrence à tout prix des compagnies directes qui ne recherchent la réassurance que comme moyen de gonfler leurs encaissements et créent ainsi des conditions détestables sur le marché, dont elles rendent impraticable l'assainissement. Plainte qui reparaît à l'heure actuelle et qui, comme on le voit, n'est pas nouvelle mais, datant du début de la réassurance, revient avec chaque crise.

Si nous avons autant insisté sur la crise allemande pendant la guerre et l'inflation, c'est que les autres pays offrent une évolution comparable, caractérisée par les mêmes phénomènes à un degré atténué : création de nombreuses entreprises mort-nées, fusion dans les entreprises anciennes, concentration et renforcement des positions d'avant-guerre à l'intérieur,

puis reprise des relations internationales sur des bases nouvelles, devant tenir compte de l'existence dans tous les grands Etats d'une forte industrie nationale d'assurance et de réassurance.

Le trait commun de cette évolution fut naturellement que certains Etats alliés, neutres, ou nouveaux prirent la place de l'Allemagne dans l'Europe reconstruite.

Les conséquences du démembrement de l'Autriche-Hongrie.

— La lutte fut particulièrement critique autour de l'*Autriche-Hongrie* démembrée. Les deux plus grosses sociétés d'assurances, et leurs portefeuilles de réassurances, passèrent à l'Italie avec le Trentin : la Riunione Adriatica et les Assicurazioni Generali. Une autre échut à la Tchécoslovaquie avec Prague : la Erste Bohmische Rückversicherungsbank. L'Autriche gardait la « Wiener Rück » et la Hongrie les deux sociétés de Budapest « la Budapest » et la « Pannonia ».

L'Allemagne, occupée à sa réorganisation intérieure et financièrement ruinée, laissait l'Italie et les puissantes compagnies de Trieste investir leurs litres à peine dévaluées dans l'assurance autrichienne et danubienne. L'Italie n'était d'ailleurs pas la seule à chercher à se faire une place sur ces marchés neufs : la France (Compagnie française de réassurance) et la Suisse (Suisse de réassurance), en Roumanie et en Yougoslavie, le Danemark, en Autriche et en Hongrie lui livraient une concurrence acharnée. Aussi n'est-il pas étonnant que les Compagnies constatent à cette époque avec ensemble les résultats défavorables de leurs acceptations en ces régions.

Lorsque la situation put être considérée comme stabilisée, les réassureurs professionnels autrichiens et hongrois n'encaissaient plus en incendie qu'environ 10 millions de francs suisses pour une demande intérieure de l'ordre de 40 millions (1927). Sans qu'on puisse déterminer les acceptations des entreprises directes, il est permis d'affirmer que le marché austro-hongrois ne se suffisait plus à lui-même. La chute des encaissements des compagnies de réassurance pure montre en

tout état de cause qu'elles n'avaient plus internationalement une importance appréciable. Si l'on compare ces chiffres aux 57 millions de francs suisses encaissés dans la même branche avant la guerre, on constate la disparition pratique de l'Autriche et de la Hongrie du marché international.

De cette ancienne réassurance incendie, la *Tchécoslovaquie* avait gardé une bonne part : en 1927, son unique société de réassurance pure encaissait 57,37 millions de couronnes tchèques, soit environ 7 millions et demi de francs suisses. Les autres pays successeurs ne donnent pas de renseignements suffisants pour qu'on puisse déterminer leur participation.

L'Italie hérite de puissantes sociétés autrichiennes. — Dans les autres branches la situation est analogue : les participations financières de Sociétés étrangères se décèlent facilement par l'augmentation de pourcentage des cessions, qui passent par exemple en transport de 54 % en 1913 à 73 % en 1926 (Autriche). En vie, la place de l'Allemagne est prise dans une grande mesure par l'*Italie*.

Cette dernière se montre donc la grande bénéficiaire du démantèlement de l'Etat austro-hongrois. Alors qu'avant la guerre la réassurance était insignifiante et dépendait largement de l'étranger⁵⁶ — l'Ausonia, seule fondation d'avant-guerre qui subsiste aujourd'hui, est une filiale de l'« Union » de Paris, établie en 1898 — elle présentait en 1927 une importance mondiale. Les chefs de file étaient l'*Unione Italiana*, Institut national fondé en 1922, où les Assicurazioni Generali (avec leurs filiales : Compagnia Riunita di Sicurta et Compagnia Generali di Assicurazioni) occupaient la première place, et l'*Assicuratrice italiana* qui avait absorbé la Riassicuratrice, fondation elle-même de la Riunione Adriatica.

La guerre avait permis aux anciennes compagnies autri-

56. Gasparinetti, *La Riassicurazione, sua importanza e suo Sviluppo nell'organizzazione economica contemporanea*, Milan, 1927, constate même qu'il était rare que les Compagnies directes acceptassent des Traités. Cf. Thorin, *op. cit.*, p. 78; — Galanti, *Le Imprese...*, p. 15.

chiennes de se développer à un point tel que la réassurance italienne devenait exportatrice, comme le montre le tableau suivant (approximativement), en millions de livres⁵⁷ :

	Cessions	Acceptations
<i>Incendie :</i>		
Compagnies pures.....	110	190
— mixtes	200	140
<i>Transport :</i>		
Compagnies pures.....	100	130
— mixtes	300	100

En vie, les compagnies italiennes devaient obligatoirement se réassurer auprès de l'Institut national. Le chiffre des réassurances n'est pas séparé du total (1926), 158 millions de livres, mais on peut admettre une certaine exportation. En tout cas, la guerre avait abouti à développer dans d'énormes proportions la réassurance vie, puisque les cessions d'avant-guerre ne dépassant pas 5 millions de livres, les affaires italiennes de l'Institut national atteignaient presque à elles seules 50 millions en 1926.

La réassurance russe émigre. — L'Autriche-Hongrie disparaissait donc du marché international après la défaite; un autre fournisseur de réassurance faisait en même temps défaut après la guerre d'une façon absolue, quoique pour des raisons différentes : la *Russie*. La guerre avait d'abord développé les affaires étrangères d'une façon étonnante, c'est ce que montre l'étude des affaires américaines⁵⁸ d'après les rapports du Bureau fédéral : les primes nettes encaissées aux Etats-Unis par des sociétés russes (qui n'opéraient qu'en réassurance) s'élevaient en 1913 à 16 millions de dollars; en 1917 elles atteignaient 26 millions.

Lorsque les événements intérieurs vinrent mettre une brusque fin à cette activité, certaines compagnies cherchèrent à transporter leurs opérations à l'étranger. C'est ainsi que la

57. D'après Hollitscher.

58. Von Veh, *op. cit.*

Rossia et la Salamandra fondèrent en 1918 au Danemark les filiales qui existent encore aujourd'hui. Comme le note Holitscher⁵⁹, la proximité de la frontière fut certainement un avantage pour ces Sociétés pétersbourgeoises : les Sociétés moscovites Jakor, Nord et Moscovite n'eurent pas la même chance et ne purent réaliser ce transfert.

Quant aux filiales établies aux Etats-Unis, elles se trouvaient sans nationalité, par suite de la non-reconnaissance de l'U. R. S. S. comme Etat par les Etats-Unis. Les Sociétés russes furent liquidées entre 1920 et 1923, leur fortune restant gérée pendant un certain temps par le Bureau fédéral des assurances. Seules subsistèrent les succursales de la Salamandra et de la Rossia : les affaires de la première furent transférées à une succursale de la Salamandra danoise ; une société américaine fut fondée sous le nom de Rossia of America pour exploiter le portefeuille de la seconde : en 1926 la Rossia américaine était déjà la troisième entreprise de réassurance pure du monde, avec un encaissement de 17 millions de dollars.

Cependant la réassurance passait en Russie aux mains d'un monopole : le Gosstrach, qui fonctionnait comme réassureur des trois Mutuelles autorisées à exploiter l'assurance directe à côté du Gosstrach lui-même. L'encaissement indirect de celui-ci passait, pour la seule branche incendie, de 400.000 roubles en 1923 à 2.300.000 en 1926 (avec le bénéfice colossal de 2.200.000 roubles dans ces quatre années). Cette situation se résout en un manque à gagner pour la balance des comptes : l'œuvre de Witte est annihilée.

Au point de vue international, sauf en transport, seule branche où le Gosstrach cède des réassurances à l'étranger, la Russie a cessé d'exister comme fournisseur et comme client : il en est résulté une contraction de l'offre de réassurance qui a profité au Danemark d'abord⁶⁰ et aux Etats séparés de l'U. R. S. S. ensuite.

59. P. 107.

60. Thomsen, « Die danische Ruckversicherung », *Versicherung und Geldwirtschaft*, 1926, sup. *La Réassurance*, p. 14.

Le Danemark, successeur de la Russie; mauvaise situation de la réassurance transport. — Au *Danemark*, la situation n'était pas seulement changée du fait de l'établissement de deux sociétés nouvelles qui allaient prendre la première place, mais aussi parce que l'impulsion donnée et l'absence des anciens concurrents Allemagne et Russie, profitaient en même temps aux anciennes entreprises nationales (*Skandinavia*, *Nordisk*).

Les entreprises professionnelles danoises n'acceptaient en 1903 en incendie que 15 millions de couronnes; en 1923, elles encaissaient en toutes branches 190 millions (sociétés mixtes, 146). La formation d'une Société américaine réduisit le total à 227 en 1926 (1927, 235); mais avec 135 millions de cessions, le Danemark gardait sa situation d'exportateur, prenant la deuxième place derrière la Suisse qu'il dépassait même en transport (excédent d'environ 20 millions de couronnes).

Cette dernière branche fut particulièrement exploitée au Danemark comme d'ailleurs dans les autres Pays scandinaves dans les premières années d'après-guerre. Les Sociétés d'assurance et réassurance maritimes se multiplièrent à foison (une centaine au Danemark seulement), pour mourir après quelque années d'exploitation. Durant les hostilités leur neutralité avait donné à ces Etats, en plus de leur situation géographique favorable, une situation privilégiée et les pays alliés leur cédaient largement leurs excédents maritimes. Les acceptations passent pour les trois pays de 24 millions de couronnes en 1913 à plus de 520 millions en 1920.

Avec la disparition des circonstances exceptionnelles créées par la guerre une chute brusque était inévitable : en 1923, ce chiffre était ramené à 165 millions, en 1927 à 108 millions. Les liquidations de sociétés furent aussi nombreuses que l'avaient été les fondations pendant la période précédente⁶¹. C'est un exemple frappant de la situation créée dans

61. Hjuler examinant les faillites de 31 sociétés danoises, principalement indirectes, constate qu'elles avaient toutes été fondées entre 1915 et 1919, sauf trois. Leur capital social de 89 millions de couronnes danoises fut entièrement

cette branche par la demande exagérée puis la surproduction due à la guerre; l'assurance transport en souffrit la première; mais les causes furent les mêmes dans les autres branches, si la crise fut reculée.

Les Etats détachés de la Russie. — Dans les deux Etats détachés de la Russie la situation est analogue à celle des Etats successeurs de l'Autriche-Hongrie. La *Finlande*⁶² développe une industrie nationale avec ce qui n'était qu'une branche de la grande réassurance russe (acceptations : 1912, 3 millions de marks finnois; 1920, 12 millions; 1926, 36 millions pour la réassurance professionnelle et 44 pour les entreprises mixtes, équilibrant à peu près les cessions). En *Pologne*, se fondait en 1920 une entreprise de réassurance pure, la Warta dont l'encaissement était dès 1927 de 14 millions de zlotys⁶³.

La Suisse, première bénéficiaire de la défaite allemande. — Au contraire du Danemark, le second grand bénéficiaire de la défaillance allemande, la *Suisse*, poursuivit avec une grande régularité l'accroissement commencé avant guerre. La Suisse de réassurance prend la place de la Munich sur les marchés alliés, comme le montre la comparaison de leurs encaissements⁶⁴ :

perdu. En 1922 seulement, il y eut 14 faillites. D'après Hjuler, les causes étaient principalement : la mauvaise qualité des risques acceptés avec ignorance ou négligence, les commissions trop élevées, le système des primes nettes, les échanges de portefeuilles entre petites entreprises; en résumé, incompétence et prix insuffisants. Au moment des faillites, pour un Actif de 26 millions, les 31 sociétés présentaient un Passif de 102 millions (*Versicherung und Geldwirtschaft*, 1928, « Ueber die Liquidation danischen Gesellschaften). Les pertes furent plus minimes en Suède où les Réassureurs surent se retirer à temps; mais la situation de la Norvège est pire que celle du Danemark (acceptations 1920 : 250 millions; 1927 : 18 millions !), parce que les sociétés norvégiennes ne trouvaient pas en Incendie la même compensation que les entreprises danoises.

62. A cause de la gravité du risque l'assurance Incendie finlandaise a besoin d'une forte récession (Forêts, Industrie du bois).

63. D'après Thorin, 1924; total : 22,3 millions, dont 6,4 pour trois compagnies de réassurance proprement dites.

64. Hermannsdorfer.

Années	Sté suisse de réassurance (francs suisses)	Munich de réassurance (marks)
1910	35.634.784	166.631.730
1911	42.954.466	176.320.852
1912	47.571.413	189.493.219
1913	51.677.607	199.605.003
1914	55.935.064	204.454.297
1915	63.968.025	176.893.080
1916	80.018.306	194.417.288
1917	101.192.909	192.757.611
1918	126.200.139	253.808.558
1919	140.785.361	366.688.975
1920	174.690.316	508.170.262
1921	158.456.663	1.100.206.191
1922	157.944.184	2.016.062.547
1923	181.947.386	86.786.430.613 (a)
1924	208.089.307	64.816.599 (b)
1925	236.919.870	126.526.188 (b)

a) Ou 49.563.675 Gold marks.

b) Goldmarks.

Ainsi, en 1924, première année de stabilité allemande, la situation d'avant-guerre se trouve inversée; mais elle ne l'est pas seulement dans ce chiffre des primes brutes. La clientèle étrangère aussi a passé dans les mains de la réassurance suisse : celle-ci, dont l'excédent d'exportation avant la guerre était de l'ordre de 20 millions (incendie) voyait ce chiffre passer en 1927 à plus de 120 millions (incendie). Dès 1913 la Suisse de réassurance avait étendu son exploitation aux Etats-Unis, où la Munich travaillait depuis longtemps. A la fin de la guerre, sa filiale, la Prudentia, s'établit également dans cette contrée, de sorte que leurs affaires dépassaient en 1926 12 millions de dollars. Cette conquête des marchés alliés fut évidemment facilitée par la position internationale que l'industrie suisse avait acquise dès avant la guerre; mais elle s'explique aussi par la disparition du marché des sociétés allemandes, placées sur la « liste noire ».

La neutralité et la monnaie forte de la Suisse devaient, tout naturellement, profiter surtout à sa réassurance vie : les acceptations de la réassurance professionnelle quintuplent entre 1913 et 1927. Cependant, c'est en accidents que le déve-

loppement fut le plus grand. Alors que l'Allemagne en désarroi ne bénéficiait pas de la progression constante de l'assurance accidents et responsabilité civile, la réassurance suisse voyait le chiffre de ses acceptations y passer de 12 à 85 millions. La force exceptionnelle de cette branche était due avant tout à l'activité déployée par les sociétés directes qui avaient conquis le marché européen et travaillaient même outre-mer.

La caractéristique de cette progression, telle qu'elle ressort du tableau ci-contre, est sa régularité : une faible crise, en 1921, l'arrête pour une année; mais, dans toutes les branches, même en transport, les encaissements de 1927 dépassent ceux de 1920. Aucun autre pays ne présente un développement aussi constant : il faut certainement l'attribuer, non seulement aux conditions exceptionnelles dont a joui l'économie suisse pendant et après la guerre, mais aussi à l'excellence du contrôle et à la prudence des dirigeants préparés par une longue expérience à faire face et à profiter des circonstances exceptionnelles créées par le conflit. C'est, en particulier, un fait remarquable que l'on n'ait pas eu à déplorer la création (et la disparition), pendant cette période, d'entreprises non viables, comme c'est le cas dans tous les pays même en France et en Angleterre.

La réassurance professionnelle suisse 1913-1927⁶⁵ : Primes brutes en millions de francs suisses :

Années	Incendie	Transport	Vie	Accidents	Divers
1913 ⁶⁶	24,80	2,91	17,90	27,23	1,31
1920	155,26	15,45	47,07	67,43	—
1927	251,97	27,99	64,98	84,06	36,09

La réassurance professionnelle anglaise a peu profité de la guerre. — C'est en *Angleterre* que le marché se trouvait le moins préparé à la défaillance soudaine de l'offre. Les fonda-

65. On a négligé les réassurances acceptées par les sociétés directes dont le chiffre était impossible à déterminer d'une façon précise pour chaque année; d'après Hollitscher.

66. Primes nettes.

tions se multiplièrent et Cruciger en compte huit pour la seule année 1919 à Londres. La réaction fut fatale au marché, car en 1924-1926 les compagnies anciennes elles-mêmes se trouvèrent en difficultés : les deux plus importantes, la « City Equitable » et la « Consolidated » firent faillite, tandis que la « London et Edinburgh » et la « City Fire », nées en 1919, étaient : l'une transformée en société directe sous le nom « London and Edinburgh Insurance Cy » et l'autre absorbée par la « Tariff », née la même année. Pour expliquer le peu de succès de cet essai d'établir une réassurance nationale on peut rappeler les facteurs déjà évoqués. Il faut aussi ajouter que le marché européen se fermait déjà aux réassureurs anglais, car d'autres pays étaient mieux placés pour recueillir la succession allemande (Danemark, Suisse, Italie). L'Angleterre dut chercher des débouchés coûteux outre-Atlantique et en Extrême-Orient (Dominions, Chine). Enfin, comme pour les Pays scandinaves, la réassurance transport fut la perte des jeunes sociétés anglaises. C'est ce que montre Thorin⁶⁷ en examinant les comptes de la « Consolidated », qui avait un portefeuille très important dans cette branche, qu'il nomme le « tonneau des Danaïdes » des réassureurs anglais. Une somme de £ 731.250 a dû être transférée au compte de la branche maritime de 1921 à 1925 (milliers de livres) :

Années	Primes nettes	Sinistres nets	Réserves techniques
1921	579	687	369
1922	400	551	290
1923	422	399	320
1924	755	768	616
1925	590	833	614

C'est là un exemple typique de l'effort accompli souvent par les réassureurs, pour masquer la mauvaise situation de leurs affaires : souscription à tout prix accompagné d'une réduction de rétrocessions. Cette politique aboutit à équilibrer

67. *Op. cit.*, p. 80, d'après *Post Magazine Almanach*.

les comptes pour l'exercice (1924), parce que les sinistres ne se règlent que une ou plusieurs années après. Mais les réserves doivent être augmentées en proportion et l'exercice suivant se révèle désastreux (1925).

En France une industrie nationale s'édifie. — Les circonstances étaient analogues en France. Mais ce pays put mieux résister à la crise d'après-guerre, parce que, d'une part, une industrie autonome de réassurance existait dès avant-guerre et que, d'autre part, les souscriptions transport ne formaient qu'une faible part du portefeuille, dont la grande partie était constituée, comme en Suisse, par l'incendie et l'accident.

L'effort institué dès 1914, pour une réassurance française indépendante, aboutit en 1923 à un excédent des primes exportées sur les primes importées⁶⁸. Les réassureurs français opéraient à l'étranger surtout en Angleterre où seize sociétés avaient une représentation.

Le manque de statistiques précises et divisées par branches empêche de donner une représentation exacte de la réassurance française après la guerre. Thorin s'appuie sur les statistiques de « La Réassurance » pour donner les chiffres suivants, relatifs à la réassurance professionnelle⁶⁹.

Années	Primes brutes	Rétrocessions	% de sinistres payés par rapport aux primes nettes	Réserves totales
1917	55.598	3.779	50,67	42.282
1920	144.605	28.698	52,86	87.684
1922	252.061	80.539	58,35	121.262
1924	421.266	165.409	58,23	193.195
1925	614.355	249.704	60,15	283.850
1926	697.473	303.765	61,12	317.305

68. D'après Mailluchet, dans *La Réassurance*, 1924, p. 286.

69. *Op. cit.*, p. 78. — Trois compagnies mixtes, publiant leurs souscriptions de réassurance séparément, encaissaient en 1926, 92 millions de francs de primes brutes; une compagnie de réassurance ne figurant pas dans le tableau avait une recette brute de 45 millions, ce qui donne pour 1926 une production totale de 836 millions de francs.

D'autre part, Hollitscher⁷⁰ dresse sous toutes réserves le tableau suivant :

Primes de réassurance en milliers de francs :

	1927	
	Cessions	Acceptations
Sociétés d'assurance Incendie, Accidents, Grêle et diverses branches	635	—
Sociétés d'assurance Transports, 40 % des primes brutes	17	—
Sociétés d'assurance contre la mortalité des animaux	5	—
Rétrocessions des sociétés de réassurance	378	—
Sociétés d'assurance exploitant diverses branches non détaillées, 40 % des primes brutes ⁷¹	363	—
Sociétés de réassurance	—	789
Sociétés mixtes, dont 1/3 seulement de la production est divisée en directe et indirecte	—	283
Sociétés de réassurance grêle	—	18

A ajouter les acceptations d'autres entreprises mixtes pour 250 à 350 millions de francs.

D'une façon tout à fait approximative, ce tableau donne, néanmoins, une idée assez représentative de l'état du marché français en 1927. Celui-ci se suffisait à lui-même, devenait même exportateur et les espoirs exprimés dans la littérature allemande⁷², que l'Allemagne reprendrait un jour la place perdue, s'avéraient vains.

Hors d'Europe, le mouvement vers une réassurance nationale s'étend à tous les pays. Les *Etats-Unis*, par une réglementation sévère et l'établissement d'une « liste noire », rendent difficile aux sociétés étrangères l'exploitation de la réassurance. Des compagnies nationales sont fondées, dont certaines formées avec le portefeuille de sociétés ex-étrangères (Pilot de la Munich, Rossia de la Rossia danoise, North Star de la Salamandra, Prudential de la Prudential britannique). Les

70. P. 132.

71. Cette proportion semble nettement exagérée (voir chap. III, § II).

72. *Versicherung und Geldwirtschaft*, 1925, supplément, *Die Rückversicherung*, n° 2, p. 7-8.

compagnies directes restent cependant les principales souscriptrices (leurs acceptations passent d'après Hollitscher de l'ordre de 30 millions de dollars en 1912 à 280 en 1927).

Le mouvement d'autonomie s'étend au monde entier. — Au *Japon* se fondaient, en 1919, deux sociétés de réassurance pure, en *Argentine* le *Phenix* sud-américain date de 1920. Enfin, c'est en 1927 que le *Chili* constituait sa Caisse nationale de réassurance. Ces pays n'avaient, du point de vue international, qu'une importance très minime; mais la constitution de sociétés nationales était un signe de la tendance générale de toutes les nations à se suffire à elles-mêmes dans ce domaine comme dans d'autres. Il fallait donc pour les réassureurs allemands ou suisses chercher un équilibre, basé sur d'autres relations que celles qui existaient avant la guerre. C'est cet équilibre que trouvèrent les réassureurs internationaux au cours de la crise qui débuta en 1929 pour aboutir aujourd'hui à la situation puissante et saine que nous allons maintenant décrire.

§ 4. La situation actuelle de la réassurance dans les principaux pays (1936-1937).

Traits généraux. — La production de réassurance a atteint son maximum en 1929; depuis, à une forte diminution, a succédé dès 1935 une reprise, sans que les chiffres de 1929 soient à nouveau atteints. La réassurance a plus souffert que l'assurance directe de la crise économique. Non seulement les cessions ont diminué, en valeur absolue, mais beaucoup de sociétés directes les ont limitées au strict minimum et elles ont également diminué en proportion des primes brutes, alors que normalement on aurait pu s'attendre à un accroissement relatif.

Surtout, la part des entreprises professionnelles au total des réassurances acceptées a été en diminuant, parce que les

sociétés directes ont développé leurs acceptations, afin de boucher le vide creusé dans leurs encaissements par la chute de la production directe⁷³. Aussi serait-il aujourd'hui plus que jamais nécessaire, pour présenter un tableau complet de la production indirecte de mentionner les acceptations des « sociétés mixtes ». Cela est malheureusement impossible pour beaucoup de pays et nous devons nous borner, sauf quelques indications partielles, à étudier la réassurance professionnelle⁷⁴. En ce qui concerne celle-ci, quelques nations seulement possèdent des compagnies de réassurance importantes. Ce sont l'Allemagne, la Suisse, les Etats-Unis, la France, la Grande-Bretagne et les Pays scandinaves; une mention spéciale doit être réservée à l'Italie à cause de l'importance des affaires indirectes de ses compagnies mixtes.

Rôle éminent de la réassurance professionnelle en Allemagne. — Le trait principal de l'assurance *allemande* est sa concentration poussée à l'extrême. La très grosse majorité des encaissements est le fait de compagnies appartenant à des « Konzerns ». D'après *The Review*⁷⁵, sur une prime brute totale de 1.117 millions, ces sociétés encaissaient, en 1936, environ 920 millions. Le seul groupe Allianz-Münchener en absorbait les deux cinquièmes, le groupe de l'« Aachen-Münchener » le quart, puis venaient le « Magdeburger » Groupe et le Gerling-Konzern. Le Konzern le plus intéressant au point de vue de rôle joué par la réassurance professionnelle, est celui de la Munich, dont nous avons parlé dans la première partie⁷⁶. Un autre est le Gerling-Konzern, dont les filiales de réassurance étrangères comptent parmi les plus grandes entreprises de réassurance du monde.

73. Nous n'insisterons pas sur l'histoire de la Réassurance de 1929 à 1937, ce ne serait que répéter les divers développements que nous consacrons ailleurs à cette période.

74. Sur la base des numéros spéciaux de *The Review*, de l'*Assekuranz Jahrbuch*, de *Neumann's Jahrbuch* et des *Annuaire officiels*.

75. Numéro spécial sur l'Allemagne, du 3 sept. 1937.

76. *Infra*, I, chap. IV, § III.

La réassurance professionnelle domine le marché allemand : en 1936, elle encaissait, en chiffres ronds, 315 millions de primes nettes contre 160 aux entreprises mixtes. En première ligne vient la réassurance vie (109 millions), puis l'accident (95 millions), l'incendie et le transport ne représentent respectivement que 63 et 11 millions (réassurance professionnelle)⁷⁷.

Il est intéressant de mettre en regard les cessions des entreprises directes :

Accident	Vie	Incendie	Transport	Divers	Total
160	165	100	45	36	506

Ces derniers chiffres comprenant les rétrocessions des entreprises mixtes, il faut les comparer au total des recettes nettes des sociétés de réassurance (315 millions) et des recettes brutes des entreprises mixtes (250 millions). On voit que l'excédent des acceptations sur les cessions est important, de l'ordre de 60 millions ; mais il est loin d'atteindre le chiffre auquel nous étions arrivés pour les dernières années d'avant-guerre.

Cela ne vient pas seulement de ce que la réassurance allemande ne joue plus un rôle international aussi important qu'avant la guerre, mais également du changement des méthodes de ce pays. Pour avoir, en effet, un tableau compréhensif des recettes que l'Allemagne retire de l'étranger par le moyen de la réassurance, il faudrait ajouter aux encaissements des sociétés « allemandes », ceux des sociétés « étrangères » contrôlées par des entreprises allemandes. Cela est impossible dans la majorité des cas, mais on peut en donner des exemples.

Pour connaître l'encaissement de la Munich, il faudrait lui ajouter notamment celui de sa filiale « purement américaine » qui se monte à 1 million de dollars environ en incendie (primes nettes souscrites), et celui de sa filiale « suisse », qui se monte à 11 millions et demi de francs suisses (primes nettes). De

77. *Neumann's Jahrbuch.*

même on devrait compléter les chiffres des deux compagnies allemandes de réassurance appartenant au Gerling-Konzern, par ceux de la compagnie bâloise (28 millions de francs suisses) et de la compagnie hollandaise (4 millions et demi de florins).

Les statistiques de *The Review* montrent pour 1937 une faible augmentation dans les branches élémentaires et une diminution assez sensible en vie (7 % des primes nettes pour les compagnies professionnelles et cinq compagnies mixtes considérées).

La situation financière est favorable en 1937 : la « couverture », c'est-à-dire le rapport du capital et des réserves à l'encaissement net ressort à 1,3 contre 1,0 en 1930 pour les branches élémentaires (cette comparaison n'a pas le même intérêt en vie). Par contre le résultat industriel bénéficiaire de la branche vie est absorbé et même rendu négatif par le déficit des branches élémentaires, alors que les résultats de 1936 étaient positifs sur les deux tableaux.

La Suisse grande exportatrice. — Grâce à la clarté et à l'abondance des renseignements contenus dans les rapports du Bureau fédéral des assurances, l'étude de la réassurance suisse est particulièrement intéressante. Les acceptations et cessions se présentent comme suit (1936) (milliers de francs suisses) :

	Vie	Accid.	Res. Civ.	Incend.e	Transp.	Total
	—	—	—	—	—	—
Stés directes :						
accept. brutes...	5.230	4.308	8.498	21.010	5.384	50.651
cessions et rétro..	20.720	9.223	14.762	27.238	9.085	88.909
Stés Réassurance :						
accept. brutes...	92.249	20.602	71.742	118.426	8.474	352.021
rétrocessions	22.002	4.839	18.142	46.149	1.144	102.920

Avec un excédent de plus de 200 millions de francs suisses des acceptations sur les cessions, la Suisse semble être comme le plus gros exportateur de réassurance dans le monde. Cette situation exceptionnelle, qui subsiste même si l'on tient

compte de ce qu'une des compagnies considérées est une filiale de la Munich, se trouve encore renforcée du fait des liens que la plus grosse société, la Suisse de réassurance, entretient dans le monde entier avec d'autres sociétés de réassurance : en France, la Compagnie française; en Angleterre, la Mercantile and General; aux Etats-Unis, l'European General; en Allemagne, la Bayerische Rück, sont des filiales plus ou moins étroitement raccordées à la Compagnie mère.

Aux Etats-Unis, c'est la succursale incendie de la Suisse de réassurance qui encaisse les primes les plus fortes; de même c'est l'European General qui se classe première des compagnies accidents. Dans les autres pays, les filiales de cette société occupent également une place prééminente, comme en témoignent les chiffres suivants d'encaissements nets, d'après *The Review* (1936, milliers, de la devise nationale) :

Swiss Reinsurance (U. S. A.)	European General	Cie Française de Réassurance	Mercantile et Gener	Bayerische Rück.
5.504	9.717	99.572	953	13.451

L'encaissement total de la Suisse de réassurance et de sa filiale suisse, la Compagnie européenne générale était, en 1936, de 290 millions de francs suisses brut, et 200 millions net; ce groupe est à l'heure actuelle le plus fort producteur de réassurance à l'étranger, n'étant dépassé en chiffres absolus que par la Munich. En 1937, les souscriptions respectives que ces deux sociétés étaient de 10,8 (Européenne comprise) et 13,5 millions de livres — encore faut-il noter que les conversions sont faites au cours officiel du mark intérieur à fin 1937 et que la Suisse de réassurance applique un certain coefficient de dépréciation aux primes provenant de pays à devises bloquées. Ces deux sociétés devancent de si loin leurs concurrentes qu'elles forment vraiment une classe à part dans le monde de la réassurance. Parmi trente-sept sociétés signant 87 % du total des souscriptions des entreprises de réassurance

pure, la Munich encaisse environ 24 % et la Suisse de réassurances, avec l'Européenne, 19 %. Lorsque nous parlerons dans la suite des « réassureurs professionnels », c'est surtout à ces entreprises colossales que nous nous référerons.

Nous n'ajouterons rien à cette rapide étude de la production suisse, car nous aurons l'occasion à diverses reprises de nous servir comme exemple des résultats obtenus par elle.

La réassurance professionnelle des autres pays n'a pas la même importance internationale; ni même nationale.

Les Etats-Unis : importance des compagnies étrangères et de leurs affiliées. — Aux *Etats-Unis*, une grande partie des acceptations sont le fait de succursales d'entreprises étrangères (1936, incendie : 45 %). Si on y ajoute que ces dernières n'ont pas toutes installé des succursales (les *Assicurazioni Generali*, par exemple, qui sont pourtant intéressées financièrement et par voie de réassurance à trois sociétés directes importantes) et que, d'autre part, elles sont souvent intéressées à des compagnies nationales de réassurance, on voit que les Etats-Unis sont bien plus un client — le plus gros client — qu'un fournisseur de réassurance.

Parmi les sociétés professionnelles de réassurance affiliées à des maisons étrangères, nous avons signalé le cas de la Pilot (Munich) et de l'European General (Suisse de réassurance); on peut encore citer la Metropolitan (Société anonyme de réassurance) et de la Prudential of*Great-Britain dont le nom révèle les attaches avec la grande compagnie vie anglaise.

The Review donne les indications suivantes (milliers de dollars) :

	Nombre de Compagnies	Primes souscrites nettes	
		1937	1936
Incendie : Groupe américain	10	19.378	17.187
— — étranger	11	15.228	13.858
Accidents	6	28.656	26.804

Mais on aurait une idée fausse de la réassurance aux Etats-Unis en ne considérant que les encaissements des réassureurs professionnels. M. Boles, président de la « General Reinsurance Corporation » indique qu'en 1936 les compagnies directes n'ont placé auprès des professionnels que 9,9 % de leurs cessions-incendie et 54,5 % de leurs affaires accidents. La même source donne des cessions totales de 350 millions en incendie et 75 millions en accidents. On n'a malheureusement pas d'indications précises sur les acceptations des compagnies directes américaines à l'étranger. Elles doivent cependant jouer — ainsi que les réassureurs professionnels — un rôle non négligeable sur le continent américain.

Ce sont encore les réassureurs mixtes qui absorbent la grande majorité des cessions dans la branche-vie. Quoique proportionnellement très faibles à cause de l'énormité du chiffre d'affaires réalisées (3.692 millions de primes nettes en 1935) les cessions-vie ont pour cette même cause une certaine importance en chiffres absolus (environ 75 millions).

La Grande-Bretagne : rôle restreint des compagnies professionnelles. — Ces dernières observations s'appliquent d'ailleurs encore à la *Grande-Bretagne*. Le mouvement de concentration de 1931-1932, qui a causé la disparition ou la fusion de trois réassureurs professionnels, en a réduit le nombre à 6. Encore l'une des compagnies est-elle l'associée anglaise de la Suisse de réassurance. En 1936, une nouvelle société apparaît, formée par une grosse firme de courtiers aux Lloyd's, une société allemande et une société suédoise. En 1937, deux sociétés françaises : l'Abeille incendie et l'Anonyme de réassurances ont établi des filiales anglaises pour exploiter la réassurance.

Ceci porte à neuf le nombre des compagnies professionnelles de réassurance. Il faudrait ajouter quelques filiales de compagnies directes, bornant leur activité à l'acceptation de cessions de leurs « mères ». Nous pouvons cependant les négliger, à cause de leur importance nulle au point de vue qui nous occupe.

En 1936 et 1937 les six anciennes compagnies encaissaient environ 3 millions de livres de primes nettes, dont 2,5 pour trois sociétés seulement⁷⁸. Un fait qui montre à l'évidence la faible importance de ce groupe sur le marché est que les primes vie n'atteignaient pas £ 100.000 (pour la Mercantile and General, qui était jusqu'à 1937 la seule à pratiquer cette branche; une des nouvelles compagnies, la National and Colonial, y trouve au contraire le principal de ses revenus, de sorte que le chiffre total de 1937 atteint 130.000 livres). De plus, en transport, pour 13 millions de primes directes nettes⁷⁹, les acceptations des réassureurs professionnels anglais ne se montent, en 1937, qu'à 218.000 livres.

Le gros des cessions va aux compagnies mixtes et au Lloyd's. Celui-ci tire en particulier une grosse partie de ses revenus « Non Marine » de la réassurance accidents pratiquée sur le continent européen et dans toutes les parties du monde.

Un trait commun aux deux pays anglo-saxons est l'importance du courtier sur la place. Il est rare qu'une société étrangère désirant passer des traités de réassurance avec une entreprise anglaise (ou inversement) ne passe pas par l'intermédiaire d'une des nombreuses firmes établies à New-York et surtout à Londres. Dans cette dernière ville, on n'en compte pas moins de trente-deux, représentant, avec des pouvoirs plus ou moins étendus, 120 sociétés étrangères (dont 19 françaises). Même la Munich éprouve le besoin d'avoir, à Londres, pignon sur rue.

Importance du groupe scandinave. — *Les Pays scandinaves* forment un groupe dont la place, sur le marché international de la réassurance, est considérable.

Le Danemark possède quatre compagnies professionnelles; la Norvège une et la Suède cinq; mais surtout la plupart des compagnies directes souscrivent largement en réassurance. Certaines d'entre elles sont parmi les plus fortes entreprises

78. Les trois plus petites sont associées à des groupes de Compagnies directes.

79. 38 Compagnies, Lloyd's non compris, *The Review*.

mondiales pratiquant la réassurance, telles la Christiana générale d'Oslo, ou la Skandinavia de Copenhague. La seule entreprise de réassurance pure qu'on leur puisse comparer est la Nordisk, danoise.

En 1936, sur un total de 145 millions de couronnes (chiffres bruts, d'après l'*Annuaire officiel*), les professionnels danois n'encaissaient que 45 millions, un peu moins du tiers. Comparés à un total de cessions et rétrocessions de 100 millions environ, ces chiffres révèlent un excédent substantiel des acceptations sur les cessions.

D'après l'*Assekuranz-Jahrbuch*, les cessions et les acceptations des compagnies directes suédoises s'équilibraient à peu près pour les branches élémentaires (69 millions contre 70). On peut donc considérer, en admettant qu'il en est à peu près de même en vie⁸⁰, que les acceptations nettes des cinq réassureurs professionnels représentent, avec près de 15 millions, l'excédent des acceptations sur les cessions.

En ce qui concerne la Norvège, en face d'un total de cessions et rétrocessions, toutes branches, de 71 millions chez les compagnies directes, on trouve une souscription nette de 2 millions chez la « Norske Union », unique société de réassurance et un encaissement brut d'environ 60 millions dans les entreprises mixtes, soit donc une marge notable.

Pendant longtemps, les pays scandinaves ont possédé une assurance et une réassurance transport très florissante; aujourd'hui le rôle de cette branche est plus restreint; nous avons vu les raisons financières de cet état de choses et aussi l'influence de la crise. Ce phénomène se reflète dans la comparaison des *encaissements indirects bruts de primes des sociétés norvégiennes en 1929 et 1936* (milliers de couronnes)⁸¹ :

	Incendie	Transport	Accidents
1929	34.379	23.537	(1933) 6.118
1936	32.500	12.492	7.817

80. Le système du « pool » est couramment utilisé dans les pays scandinaves, cf. *infra*, chap. II, § II.

81: *Annuaire officiel*.

Importance des compagnies mixtes italiennes. — Le dernier pays étranger que nous ayons à étudier est l'*Italie*. Les rapports officiels fournissent une comparaison intéressante entre les recettes de réassurance de compagnies italiennes à l'étranger et inversement : les chiffres sont de 345 millions de livres contre 8 millions⁸² (1935). En y ajoutant les 270 millions souscrits en Italie, on voit que les recettes indirectes totales des entreprises italiennes se montent à 615 millions de livres. Il faut mettre en regard les chiffres des cessions : *The Review* les évalue à 713 millions en 1936 (la réassurance vie, en grande partie monopolisée par l'Institut national, exclue).

L'Italie possède cinq compagnies de réassurance dont les encaissements bruts sont de 141,5 millions (net : 34,6 millions). *The Review* y ajoute sept compagnies mixtes dont les primes de réassurance se montent à 94 millions (net : 64,4). Les plus importantes sont, dans le premier groupe, l'Union italienne de réassurance (brut 106,2, net : 19)⁸³, dans l'autre les Assicurazioni Generali (brut : 40,5 millions ; net : 29,9) ; les recettes indirectes de la Riunione Adriatica, qui ne sont pas données séparément, ne figurent pas dans le total. Cette société est considérée cependant comme une des plus importantes.

Ces chiffres montrent à quel degré la réassurance italienne est internationale : les échanges de réassurance doivent atteindre 700 millions de livres ; un groupe comme celui des Assicurazioni Generali comprend des participations financières à des compagnies réparties sur toute la surface du globe (hors d'Europe, aux Indes, au Pérou, au Mexique, aux Philippines, etc.). Il se rencontre souvent avec le Groupe Allianz-Munich surtout sur le marché danubien (rachat des portefeuilles du Phénix autrichien), mais également hors d'Europe (intérêts financiers à la « Pilot »).

82. Mais ce chiffre ne comprend que les Compagnies étrangères établies en Italie ; il est bien évident qu'il ne représente pas la totalité des primes de réassurance sortant d'Italie.

83. Elle est contrôlée par 56 sociétés italiennes et 22 étrangères, d'où ses rétrocessions considérables.

France : réassurance professionnelle et mixte. — La réassurance professionnelle *française* a fortement souffert de la crise ; voici quels ont été dans les dix dernières années les primes nettes encaissées⁸⁴ :

Source	Années	Compagnies	Primes nettes
L' « Argus »	1928	11	493.044.242
—	1929	11	564.310.052
—	1930	11	548.851.464
—	1931	11	468.056.050
—	1932	11	418.038.670
—	1933	11	378.355.333
L'Assureur-Conseil	1934	11	374.753.491
—	1935	12	336.727.563
—	1936	12	356.536.451
The Review	1936	12	348.731.674 ⁸⁵
—	1937	12	449.572.089 ⁸⁶

Peu de compagnies directes publient séparément le chiffre de leurs acceptations de réassurance. Pour 1936, l'*Annuaire de la Semaine* en compte neuf anonymes (y compris la Nationale risques divers) et sept mutuelles dont les souscriptions brutes atteignent 271,4 millions. Les principales sont les Assurances générales, la Paternelle et la Concorde parmi les anonymes ; la Participation et la Responsabilité (plus de la moitié de son encaissement total) parmi les mutuelles. Les Assurances générales encaissent à elles seules 184 millions de primes de réassurance (1937 : 274, d'après *The Review*). Cette

84. Ces chiffres ne comprenant pas les Caisses centrales de réassurance Accidents, Incendie et Grêle des Mutuelles agricoles, dont les cotisations se montaient en 1936 à 15, 10 et 0,9 millions, ni les sociétés analogues (Agriculteurs de France, Afrique du Nord, etc...).

85. Ne sont pas comprises dans ce chiffre :

La Franco-Américaine (30 juin 1938)	17.554.086
Compagnie Européenne (31 déc. 1936)	51.297.931
Compagnie Parisienne (30 juin 1935)	9.971.663

86. Ne sont pas comprises dans ce chiffre : les Compagnies Européenne et Parisienne, pour lesquelles les derniers comptes obtenus sont ceux cités à la note précédente. Les chiffres de *The Review* comprennent la Nationale Crédit et Réassurance qui a absorbé en 1937 le portefeuille indirect de la Nationale Risques divers (1936 : 22.131.274) et qui, ayant abandonné le Crédit, est maintenant en fait, une Société de réassurance pure. D'autre part, ils comprennent également la production indirecte de la France Risques divers qui ne fait qu'une très faible production directe.

statistique est intéressante parce qu'elle montre que les compagnies directes ont maintenu leur portefeuille de réassurance à peu près stable, malgré la crise (millions de francs) :

1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
248	274	286	246	247	237	271

Mais une foule de sociétés opérant en réassurance ne sont pas mentionnées. Il en est ainsi de la Préservatrice, dont les rapports récents aux assemblées générales, révèlent un encaissement indirect de 160 millions pour l'ensemble des deux années 1936-1937; de la Réunion Française et de l'Urbaine-Incendie, dont les portefeuilles de réassurance aux Etats-Unis seulement étaient respectivement en 1936 de 585.676 et 584.868 dollars (forte diminution en 1937).

Les autres compagnies, dont on peut connaître la production indirecte, sont mentionnée dans le tableau ci-contre, extrait de *The Review*⁸⁷. Les chiffres qu'on obtient ainsi sont incomplets : on ne connaît pas les rétrocessions de toutes les sociétés mixtes. Mais on peut comparer le total des primes brutes au total des cessions, rétrocessions comprises. Ces primes brutes, pour les sociétés contrôlables professionnelles ou non se montaient en 1936, d'après nos diverses sources, à 1.334 millions. Tout à fait approximativement, on peut évaluer à 300 millions les souscriptions brutes des sociétés non contrôlables.

Quant aux cessions dans les diverses branches, elles s'établissaient comme suit, d'après l'*Annuaire de l'Assureur-Conseil* (millions de fr.) :

87. *Reinsurance Number*, 25 nov. 1938.

Cessions de réassurance des sociétés françaises (1936).

	Accid.	Incend.	Ris. Div.	Transp. (88)	Grêle Bétail (89)	Vie (89)	Réas. (90)	Total
Anonymes	162	337	469	6	—	—	261	—
Mutuelles	113	62	—	—	—	—	—	—
Total.....	275	399	469	6	20	300	261	1.730

Ces chiffres, malgré leur imprécision, peuvent nous servir de base pour avancer que dans ses échanges de réassurance avec l'étranger, la France ne doit être ni nettement bénéficiaire, ni nettement déficitaire. Nous croyons simplement que la balance pencherait plutôt du côté des importations, du fait principalement des branches accidents et vie. Il y a, en effet, peu de réassureurs français qui aient accepté de se lancer dans la méthode de l'excess et le marché londonien a été largement mis à contribution par l'assurance française. Les résultats n'ont d'ailleurs pas été brillants, s'il faut en croire la presse des deux côtés de la Manche. Nous en reparlerons plus loin. De même en vie, l'étranger fait souvent de meilleures conditions que les sociétés françaises et les réassurances suisse, allemande et scandinave semblent faire une concurrence victorieuse aux sociétés nationales. Les compagnies étrangères déclarant exploiter la réassurance en France dépassent le nombre de 100.

Etude numérique. — Nous reproduisons ci-contre le tableau annuel de *The Review* pour 1937. Il donne une bonne impression d'ensemble du marché français de la réassurance, puisque les sociétés étudiées représentent un portefeuille indirect brut de quelques 1.300 millions.

88. *The Review estimations* (primes brutes) : Bétail, 32 millions.

89. *The Review estimations* (primes nettes) : Grêle, 54 millions; Vie, 1.700 millions (la Capitalisation et l'Epargne peuvent être laissées de côté).

90. Y compris Européenne et Parisienne au 30 juin 1935.

FRANCE. — BRANCHES ELEMENTAIRES

	Primes de Réass.					Résultat industriel 1.000 fr.	Intérêts 1.000 fr.	Dividende		
	Brutes 1.000 fr. (d)	Nettes 1.000 fr. (e)	Couverture a, b, c à e	Somme 1.000 fr.	Taux %					
<i>Compagnies de réassurances :</i>										
1890 Atlantide Réass.....	300	414	567	2,8	693	436	632	40	10	3,3
1926 Coréas (30 juin 1937).....	1.500	414	8.531	1,2	17.233	8.539	106	242	120	8
1916 Cie Française de Réass.....	14.000	7.200	87.130	1,0	132.685	103.595°	1.256 f	3.365	880	6,3
1932 Franco-Américaine	4.994	2.103	9.582	1,0	21.817	16.224°	-21 f	472	200	5,3
1920 Cie Génér. de Réass.....	3.750	6.765	33.015	1,3	70.684	33.800°	255 f	2.201	750	20
1905 Cie Havraise de Réass. (30 juin 37).....	10.000	3.479	22.806	0,9	68.409	39.536	2.007	1.026	—	—
1921 La France Ass. et Réass.	1.500	4.033	10.292	1,1	33.032	14.521°	-23 f	877	248	16,5
1924 La Nationale Crédit et Réass.	10.000	2.890	96.933	1,4	178.561	80.585	735	3.156	—	—
1904 La Réass. Nouvelle.....	6.000	11.857	30.766	1,5	40.529	31.986°	-378 f	2.469	1.427	20 g
1919 Les Réassurances (30 juin 37)	8.760	1.035	14.737	1,1	44.539	21.587	-461 f	1.457	438	5
1917 Seine et Rhône (30 juin 37)	1.250	956	3.018	1,6	9.101	3.254	41	216	106	8,5
1884 Soc. Anonyme de Réass.....	20.000	44.315	61.966	2,1	109.054	58.120°	-2.997 f	6.731	2.500	12,5 g
Total 1937 (12 Cies).....	82.054	85.414	379.343	1,3	726.157	412.184	-2.025	22.451	6.679	—
Total 1936 (12 Cies).....	75.810	69.372	312.589	1,5	529.811	315.267	-6.509	18.493	6.690	—
1932 Franco-Américaine (30 juin 38) ...	5.000	2.421	11.399	1,1	23.901	17.367°	1.040 f	616	—	—
1913 C ^{ie} Europ. de Réass. (31 déc. 36) ..	5.000	-12.734 h	38.530	0,6	71.341	51.298°	-13.355 h	2.267	—	—
<i>5 Compagnies mixtes (en 1937 : Abeille, Alliance Régionale, Ass. Génér., Mi-nerve, Réunion Française :</i>										
Total 1937.....	46.550	111.559	454.288	1,8	629.655	348.747°	-12.367	23.700	670	—
Total 1936.....	44.800	101.939	369.178	1,9	477.876	267.635	3.701	18.813	1.360	—
1920 Nationale R. D.	5.000	12.103	164.031	2,0	161.950	90.007	-3.386	87.292	—	—

Recette de primes (milliers de fr.)			
	Brutes	Nettes	Fonds
<i>Affaires Vie :</i>			
<i>Compris dans les Comptes de Réassurance :</i>			
Alliance Régionale.....	11.399	pas donné	8.305
Européenne de Réassurance	1.183	»	pas donné
Assurances Générales	pas donné	»	47.010
Le Nord	»	»	9.956
<i>Non compris dans les Comptes de Réassurance :</i>			
Franco-Américaine	37.225	125	133
Française de Réassurance	52.635	26.125	89.770
France de Réassurance	1.331	855	6.995
Générale de Réassurance.....	2.204	2.185	13.804
Réassurance Nouvelle	4.197	4.197	24.914
Les Réassurances.....	5.735	1.738	11.096
Anonyme de Réassurance	17.520	8.393	53.623
Hippique	70	70	645
Total 1937	83.916	43.689	200.979
Total 1936	71.293	39.547	164.966
<i>Affaires directes comprises dans les Comptes de Réassurance :</i>			
Total pour 4 Compagnies 1937 (Primes brutes)			275.712
— — 5 — — 1936 — —			333.698

f) Comprend le solde des affaires Vie.

g) Taux net pour les actions nominatives.

h) (Cie Européenne, compte sur 18 mois) : Couvert depuis par appel du capital non versé de fr. 5.000.000 et réduction de fr. 9.000.000 de l'ancien capital (fr. 9.100.000); une réduction dans les engagements a diminué le déficit de fr. 3.600.000. Capital actuel : fr. 8.000.000, entièrement versé.

Les principaux réassureurs. — Les statistiques de *The Review* comprennent quinze compagnies professionnelles (en comprenant la Parisienne de réassurance, non mentionnée en 1937) et sept entreprises mixtes. De ces dernières, la plus importante est la Compagnie d'assurance générale qui a souscrit en 1937 275 millions de primes brutes en réassurance. Chez les professionnelles, trois sociétés comptent parmi les plus gros réassureurs mondiaux : La Nationale Crédit et Réassurances, avec 85 millions net, peut se classer depuis 1937 dans la catégorie des entreprises professionnelles, La Française de Réassurances, avec 130 millions, est la filiale de la Suisse de Réassurances. Enfin la Société Anonyme de

Réassurances est la plus ancienne et la plus solide des sociétés françaises de réassurance pure : elle joue un rôle national important par elle-même et par ses filiales, la Réassurance Nouvelle et l'Alliance Régionale⁹¹; elle a aussi une influence appréciable sur le marché international grâce à ses associées américaine et anglaise et aux intérêts qu'elle possède dans diverses sociétés étrangères.

La situation générale peut être considérée comme saine, malgré la situation défavorable de deux sociétés. En particulier, la « couverture » s'est nettement améliorée depuis 1930 (compagnies professionnelles : 1930 : 0,9).

91. Ce groupe est sans doute le plus important souscripteur français de réassurance-Transport (primes brutes, 1937 : Anonyme, 4 millions; Nouvelle, 1 million; Alliance, 7 millions).

CHAPITRE II

LES ENTREPRISES DE RÉASSURANCES

Plan et objet du chapitre. — Nous venons de voir comment le champ de la réassurance s'était étendu à tel point que les initiatives individuelles et même les sociétés d'assurance directe ne suffisaient plus aux besoins du marché. Aujourd'hui, si l'on en excepte la corporation du Lloyd's, il n'y a plus de réassureurs individuels; bien plus, il a été possible de créer des entreprises trouvant, dans la réassurance seule, un aliment suffisant pour leur procurer une compensation raisonnable sur des bases commerciales. Ce sont ces entreprises de réassurance pure que nous allons étudier dans un premier paragraphe.

Mais les compagnies directes continuent à pratiquer la réassurance et nous aurons à leur consacrer une deuxième section. Enfin, nous dirons quelques mots des intermédiaires qui se sont établis sur les grandes places d'assurance, pour mettre en relation assureurs et réassureurs : les courtiers de réassurance.

§ 1. Les entreprises de réassurance pure.

Dans la seconde moitié du xix^e siècle, des hommes comme Mevissen ou Thieme ont compris, nous l'avons montré, l'intérêt qu'il pourrait y avoir à exploiter la réassurance comme une affaire autonome, évitant ainsi les inconvénients

de l'acceptation de réassurances par les concurrents des cédants¹.

Ils posaient en même temps le principe des méthodes d'exploitation qui restent celles pratiquées aujourd'hui par les entreprises professionnelles de réassurance : se limiter aux affaires de réassurance, restant ainsi au-dessus des intérêts particuliers des assureurs directs et ne les concurrençant pas ; opérer sur une base aussi large que possible numériquement et géographiquement, pour obtenir la plus grande dispersion et la compensation la plus parfaite ; s'assurer, par le contrôle de sociétés directes, un aliment sain, abondant et régulier.

Ces hommes et les organisations financières qui les appuyaient, banques ou sociétés d'assurances directes, n'étaient mus par aucune idée d'appui mutuel, mais seulement par des raisons techniques et lucratives. Aussi le caractère de mutualité qui imprime si fortement les origines de l'assurance est-il absent ici. Les premières fondations furent tout de suite faites sous la forme de sociétés anonymes, et c'est d'elles seules que nous aurons à nous occuper par la suite.

Avant d'examiner ce rôle du capital, il faut cependant dire quelques mots des *organismes mutuels et publics de réassurance*, qui n'occupent qu'une place minime au point de vue du commerce international et de la répartition mondiale des risques, mais ont une vie propre intéressante et une importance historique.

Organismes mutuels de réassurance. — Nous avons déjà signalé le rôle éminent joué en France par les Caisses de réassurance, à l'égard des petites mutuelles agricoles². Le règlement d'administration publique du 31 décembre 1938, reprenant et précisant le décret du 8 mars 1922, consacre la faculté pour les sociétés mutuelles « pratiquant des assurances

1. Sur les entreprises de réassurances pure, voir : Hermannsdorfer, chap. 2, § 3 ; — Hollitscher, p. 57 et suiv. ; — Thorin, *op. cit.*, p. 62 et suiv. ; — Galanti, *Le imprese di Riassicurazione*, Rome, 1929.

2. *Supra*, I, chap. III, § II.

de même nature » de constituer des « unions » ayant exclusivement pour objet de réassurer intégralement les contrats souscrits par ces mutuelles et de donner à celles-ci leur caution solidaire³.

A l'étranger, des organismes mutuels de réassurance importants existent, sur lesquels Thorin donne une étude détaillée⁴. Les plus importantes sont : l'Union de réassurance des établissements cantonaux suisses d'assurance contre l'incendie; l'Association des établissements officiels allemands d'assurance contre l'incendie, section de réassurance⁵; l'Association mutuelle de réassurance des sociétés d'assurance de dommages (incendie et grêle), à Vienne⁵; les bureaux de réassurances des Compagnies mutuelles aux Etats-Unis.

L'établissement suisse offre un bon exemple de l'activité de ce genre d'organisme : il pratique la réassurance dans ses trois grandes formes : quote-part, excédent de sinistres (combiné à la quote) et excédent de sommes. Une grande majorité des contrats sont passés à prime variable, ce qui montre qu'il n'y a pas une impossibilité technique à réaliser la réassurance sur les bases de la mutualité.

Ces établissements ont, pour la réassurance nationale, une certaine importance par leur rétrocession. C'est ainsi que la Caisse centrale d'assurances mutuelles agricoles et la Caisse nationale de réassurance des mutuelles agricoles ne gardent pour elles qu'un ou deux dixièmes des risques qu'elles garantissent⁶.

3. La législation française distingue avec bonheur les sociétés « à forme mutuelle » des mutuelles proprement dites. Les premières, assimilables techniquement aux anonymes, ont une liberté de mouvement à peu près totale, en ce qui concerne leurs réassurances. Les secondes, qui ont gardé le caractère de mutualité pure et dont l'importance et les moyens financiers sont faibles, sont au contraire étroitement réglementées. C'est pour ces dernières qu'est prévue la formation d'« unions ».

4. *Op. cit.*, p. 82 et suiv.

5. Cf. Jahn, *op. cit.*, p. 827, 899; — Rau, *op. cit.*, p. 62-63. — L'activité de ces sociétés est moins complète que celle de l'Union suisse : l'une ne pratique que la quote-part, la seconde que l'excédent.

6. Hémard, *loc. cit.*, p. 318.

Etablissements publics et monopoles de réassurance. — Il en va de même des établissements publics de réassurance; c'est ainsi que la Milli Reasurans (Réassurance Nationale) turque rétrocède 90 % de ses acceptations, répartissant entre la « Suisse de Réassurance » (50 %), la firme londonienne « Willis Faber » et les sociétés directes turques⁷. De même la Caja Reaseguradora chilienne a un traité de rétrocession incendie en quote-part, dont la moitié va à des sociétés étrangères, la moitié à des sociétés nationales, et un traité transport analogue complété par un traité de second excédent auprès de la Commerciale Union; ses rétrocessions « automobiles » vont à la Fenix sud-américaine.

Ces monopoles n'offrent, au point de vue de l'organisation, que peu de différences avec les sociétés anonymes. Ainsi la Caisse de réassurance du Chili dispose d'un capital action de 5.000.000 dollars chiliens détenus par l'Etat, plus 9.023.000 détenus statutairement par les compagnies d'assurance et 2.930.000 appartenant à des actionnaires privés (dont un certain nombre de compagnies chiliennes d'assurance). Elle sert un dividende de 8 % à ces derniers actionnaires, de 7,4 % aux deux premières catégories⁸.

Ils sont basés sur la réassurance obligatoire de tout (Chili) ou partie du portefeuille (Italie en vie, Turquie : 75 %). Le monopole peut être étendu ou non aux sociétés étrangères opérant dans le pays (au Chili, elles doivent réassurer auprès de la Caisse obligatoirement 20 % de leurs souscriptions; elles ne peuvent céder le reste qu'à des sociétés chiliennes ou étrangères autorisées à opérer au Chili).

La question du monopole a été soulevée souvent dans tous les pays (France, Grèce, Brésil). Elle sort du cadre de ce chapitre où nous nous consacrons plus spécialement à l'étude de l'organisation des entreprises de réassurance privées. Ayant ainsi signalé l'existence d'organismes de forme mutuelle ou de

7. *Neumann*, 2 mai 1929, p. 485.

8. *The Review*, 26 nov. 1937.

droit public, nous les laisserons maintenant de côté pour envisager exclusivement les sociétés anonymes.

Les sociétés anonymes : le capital. — Le premier problème que nous rencontrons dans l'organisation de la société de réassurance, c'est celui de *capital*. Nous avons souligné au chapitre III, la fonction particulière du capital dans une entreprise d'assurance : il ne représente qu'une garantie supplémentaire à laquelle, en principe, on ne recourt pas. Le rôle important est joué par les réserves techniques ou libres. De même pour la compagnie de réassurance, ce sont avant tout les réserves qui servent au paiement des sinistres⁹. Le capital ne joue ainsi qu'un rôle secondaire. Quelques remarques sont cependant nécessaires pour préciser la fonction du capital social dans une société anonyme de réassurance.

Ici, pas de succursales à organiser, pas de prospection à grands frais en province. Le marché est concentré, un bureau central est suffisant¹⁰; en outre, le fonctionnement d'une compagnie de réassurance est beaucoup plus simple que celui d'une entreprise directe : il est surtout comptable, de contrôle; pas de service « production » ni de régularisation de sinistres à proprement parler.

En sens contraire, il faut remarquer que le cours des sinistres chez le réassureur est plus défavorable que chez l'assureur : les réserves constituées souvent d'après les indications du cédant peuvent se trouver momentanément insuffisantes, surtout pour une exploitation débutante. C'est ce que note l'Office de contrôle allemand dont Hermannsdorfer cite les remarques suivantes :

« A maintes reprises, des réassureurs ont été avertis que leurs moyens financiers paraissaient insuffisamment forts pour garantir la sécurité des intérêts de leurs assurés dans les branches soumises au contrôle.

» D'autres ont été invités à mettre leurs participations en

9. *Infra*, chap. IV.

10. Mainardi, p. 35-36.

rapport avec la fortune dont ils disposaient et à les réduire en conséquence¹¹. »

Et, ailleurs¹² :

« Grâce à l'adoption du goldmark par les réassureurs, un contrôle de leur capacité de prestation est redevenu possible. L'administration a examiné d'abord si le financement était adéquat. Ceci a paru d'autant plus nécessaire que la plupart du temps, quand il ne s'agit pas de traités en participation, ce sont les risques lourds qui sont cédés au réassureur. L'administration se montrait ici en accord avec l'opinion exprimée par le Sénat, pour des cas particuliers, que les réassureurs doivent au moins disposer des mêmes moyens de garantie que les entreprises exploitant les affaires directes. Dans la mesure où les moyens de garantie d'un réassureur lui parurent insuffisants, l'administration exigea une augmentation de capital. »

Cette citation exprime d'autant mieux la pratique allemande qu'à l'Office de contrôle siègent des représentants de compagnies d'assurance.

Il semble que l'opinion de Mainardi¹³, que le capital des sociétés de réassurance doit être plus élevé que celui des sociétés d'assurances directes, soit exacte en théorie du moins. Dans la pratique, il n'est guère possible de faire une comparaison. Le montant du capital nécessaire dépend, en effet, de la branche exploitée et, pour le réassureur, de l'importance relative des différentes branches dans son portefeuille.

S'il est exact, comme le dit Gobert¹⁴, que le réassureur n'a pas à supporter les mêmes frais de premier établissement que l'assureur direct, ni des avances sur commission, ou autres frais de ce genre destinés à aider les agents débutants, il est

11. *Publications de l'Office de Contrôle allemand pour l'Assurance privée*, 23^e année, p. 68.

12. *Id. loc.*, 24^e année, p. 64; — Hermannsdorfer, *loc. cit.*, p. 28.

13. *Op. cit.*, p. 35.

14. *Op. cit.*, p. 65 et suiv.

inexact d'ajouter que le réassureur n'a jamais à faire d'avance de commission : en vie, en particulier, la commission de première année est de 100 %¹⁵.

Par ailleurs, les branches dommages sont d'une irrégularité plus grande, nécessitant par suite des moyens financiers plus élevés au départ. Plus on exploite de branches et plus le capital devra être important.

Le capital nécessaire dépend aussi de la nature des traités envisagés. Le traité quote-part fournit un aliment plus régulier, de meilleure compensation que le traité excédent. L'expérience où est souvent le réassureur du résultat à attendre d'un traité excess peut aussi l'obliger à avoir un gros capital s'il veut développer ce genre d'affaires.

Nous avons vu aussi que pour obtenir des traités en quote-part, il était souvent utile d'entrer dans le capital des cédants.

C'est la politique que nous avons définie au chapitre précédent et qui est devenue de plus en plus utile avec la constitution un peu partout de réassurances nationales. Cela nécessite un capital élevé dont l'investissement ne soit pas obligatoirement réglementé par l'Etat, à l'instar de celui des réserves. C'est une des raisons pour lesquelles les grandes sociétés allemandes ont toujours été fondées avec un capital considérable.

L'exploitation à l'étranger amène d'ailleurs nécessairement la nécessité d'un fort capital social; outre la question signalée tout à l'heure des cautionnements exigés maintenant par la plupart des Etats, un capital élevé est le seul avantage que puissent opposer aux sociétés nationales les entreprises étrangères : il y a là un facteur psychologique qui dépasse les simples considérations techniques¹⁶.

En fait, tous les réassureurs d'importance internationale disposent d'un capital nominal fort élevé et d'un capital versé considérable¹⁷. Les réassureurs qui opèrent surtout sur

15. Et même plus, *infra*, p. 303.

16. Hermannsdorfer, *loc. cit.*, p. 29.

17. Cf. tableau ci-dessous.

le plan national semblent, en général, disposer d'un capital inférieur à celui des entreprises d'assurances directes. Hermannsdorfer en voit une raison dans le fait qu'elles ne sont pas soumises au contrôle de l'Etat.

Il y a lieu, enfin, de remarquer que le réassureur est placé dans la même situation que l'assureur, en ce qui concerne ses rétrocessions. Les remarques faites au chapitre III de la première partie s'appliquent donc également ici : la puissance financière sera un facteur de détermination du plein de conservation ; inversement, le capital devra être fixé en fonction des possibilités de rétrocession.

On peut donc conclure que si, techniquement parlant, il n'est pas nécessaire de réunir un gros capital pour lancer une affaire de réassurances (et cela s'applique pour la branche réassurance des sociétés directes), en pratique, seules subsistent les sociétés qui disposent d'un capital assez important pour manœuvrer selon la ligne de politique définie plus haut, et résister à toutes les catastrophes. Mais c'est sans doute, comme le note Bolwin¹⁸, ce peu de capital nécessaire qui a permis, après la guerre, la fondation de tant de sociétés, dont le capital ne leur permit justement pas de résister à la perte de leurs réserves (Allemagne), ou à la chute soudaine de leur production sans baisse concomitante du niveau des sinistres (transport).

Une autre raison de cet état de choses est peut-être que ce capital a été fourni longtemps par un cercle restreint de bailleurs de fonds ; ce n'est guère qu'après la guerre qu'on a lancé des souscriptions dans le grand public. Mais les sociétés ainsi fondées ne disposent pas des mêmes soutiens que celles où sont intéressées l'assurance et la banque, et leur disparition s'opère sans que personne ne vienne à leur secours ; or, c'est au moment même où les affaires vont le plus mal que les actionnaires sont le moins disposés à répondre à un appel de capital.

18. *Op. cit.*, p. 197. — Cf. encore, Gobert, *op. cit.*, p. 68.

	Primes nettes	Capital versé	Rapport prime capital	Classement par primes ¹⁹
1. *Christiania General (N)	14.299	8.000	1,8	(21)
2. Gerling Konzern Rück (A) . . .	13.913	6.250	2,2	(11)
3. Russia of America (USA)	3.728	1.500	2,5	(22)
4. *Baltica (D)	18.572	6.800	2,7	(17)
5. *Scandinavia (D)	25.585	8.000	3,2	(10)
6. Employers Reins. (USA)	6.829	1.500	4,6	(6)
7. Victory (GB)	709	150	4,7	(24)
8. General Reinsurance (USA) . .	5.218	1.000	5,2	(13)
9. Bayerische Rück (A)	13.452	2.560	5,3	(12)
10. Aachener Rück (A)	14.309	2.500	5,7	(4)
11. Frankona Rück (A)	16.512	2.756	6	(7)
12. Reinsurance Corporat. (GB) . .	1.033	152,3	6,7	(14)
13. Française de réassur. (F)	99.572	14.000	7,1	(16)
14. Magdeburger Rück (A)	8.121	1.115	7,3	(25)
15. Hamburg Bremer Rück (A) . . .	9.993	1.350	7,4	(19)
16. *C ^{te} Générale Accid. (F)	205.124	24.000	8,5	(5)
17. Suisse de réassurance (S)	211.802	23.200	9,1	(2)
18. Rheinische Rück (S/A)	27.706	3.000	9,2	(8)
19. Gerling Konzern Rheinische (A)	9.444	1.000	9,4	(20)
20. Mercantile and General (GB) . .	957	100	9,6	(15)
21. European General (USA)	9.717	1.000	9,7	(4)
22. Munich Rück (A)	159.605	16.007	10	(1)
23. Cologne Rück (A)	31.051	2.080	14,9	(3)
24. Europäische Allgemeine (S) . . .	15.196	1.000	15,2	(23)

A : Allemagne; D : Danemark; F : France; GB : Grande-Bretagne; N : Norvège; S : Suisse; USA : Etats-Unis; * comprend des affaires directes.

Statistique. — Dans le tableau ci-contre²⁰, on a classé les compagnies de réassurances pures dans l'ordre décroissant du rapport primes-capital. On voit qu'à l'heure actuelle les compagnies allemandes sont parmi les moins capitalisées²¹.

Il n'en allait pas de même dans la période 1924-1928²², période de reconstruction, pendant laquelle la perte partielle de leurs réserves avait obligé les entreprises du Reich à

19. Change fin 1936.

20. *The Review*, 26 nov. 1937.

21. A l'exception de la Gerling dont le capital est investi en actions des Compagnies du Konzern.

22. 1928 :

	Primes nettes	Capital versé
Munich	185	16
Suisse	164,5	7,5

surcapitaliser. L'augmentation des primes n'a été accompagnée d'aucune augmentation de capital.

Le contraire s'observe chez la Suisse de réassurance, chez qui l'accroissement des primes et le mauvais rendement nécessitent, en 1929, une forte augmentation de capital.

Les entreprises scandinaves et américaines (cautionnement) se caractérisent par une capitalisation très forte.

L'organisation extérieure. — *L'organisation de l'entreprise de réassurance* est plus simple que celle d'une compagnie directe, en particulier par suite de l'absence de services extérieurs.

Quelques réassureurs ont, il est vrai, institué des bureaux à l'étranger²³ : c'est ainsi que la Suisse de réassurance a établi aux Etats-Unis une succursale dont l'encaissement dépasse de loin celui de n'importe quelle autre société de la place. De même plusieurs compagnies américaines ont des bureaux européens. Mais, à part ces cas particuliers qui résultent souvent de circonstances spéciales (législation, fiscalité), le rôle de succursales est, s'il y a lieu, tenu par les Sociétés dont l'entreprise de réassurance a le contrôle financier (en France, par exemple, la Française de réassurance pour la Suisse de réassurance). Il n'est d'ailleurs pas besoin de posséder une représentation directe ou indirecte de ce genre pour opérer sur un marché : on peut réduire l'exploitation à l'étranger à un simple jeu de correspondance, envoyer des représentants auprès des compagnies démarchées pour amorcer les relations qui se continueront ensuite par lettre et, pour les problèmes importants, par des missions confiées à un membre du haut personnel. On peut encore et c'est la pratique générale sur la place de Londres se servir de l'entremise d'un courtier. Quant au marché national la facilité des communications peut permettre de se dispenser de toute agence ou entremise.

En définitive, dans la mesure où une organisation externe

2 . Thorin, *op. cit.*, p. 64.

propre doit être envisagée²⁴, elle n'est pas confiée à des agents exploitant pour eux-mêmes avec certains pouvoirs définis dans un contrat d'agence comme dans l'assurance directe, elle est le fait d'hommes détachés du haut personnel ou de la direction, qui opèrent presque toujours avec les pouvoirs les plus étendus et sans intérêt personnel, mais seulement au profit de la société.

La direction. — On voit déjà l'importance qu'il y a à bien choisir le personnel directeur d'une compagnie de réassurance. Pour réussir dans ces tournées de réassurance, il faut avant tout que le directeur (et cela s'applique à tout le haut personnel) jouisse d'un grand crédit personnel dans le monde de l'assurance. Dans ce genre de commerce où il n'y a pas contact avec le grand public, mais seulement entre hommes du métier, le facteur personnel est primordial : le réassureur — quel que soit son titre officiel — existe, on peut le définir, il doit réunir certaines qualités.

Outre une forte personnalité et des relations étendues²⁵, il doit présenter une connaissance approfondie des marchés internationaux²⁶, ce qui nécessite à la fois des connaissances linguistiques, économiques et même — on pourrait dire surtout — psychologiques²⁷. A plus d'un point de vue, la réassurance ressemble à la banque : le réassureur doit posséder les mêmes qualités que le banquier d'affaires opérant sur le plan mondial.

Non seulement la réassurance étend son activité sur de nombreux pays, elle exploite aussi le plus grand nombre de branches de l'assurance susceptibles d'amener une rémunération. Aussi le réassureur doit-il être versé également dans toutes les branches²⁸. On préférera, à qualités égales le pra-

24. Dans certains pays les sociétés autorisées à opérer en réassurance doivent faire agréer auprès du Gouvernement un représentant, mais celui-ci n'est pas en général un membre du personnel des réassureurs. Metzger, *op. cit.*, p. 73.

25. Gardner, *op. cit.*, p. 43.

26. Hollitscher, p. 66.

27. Metzger, *loc. cit.*

28. Mainardi, *op. cit.*, p. 35.

ticien de l'Incendie à l'assureur Transport, parce que la première branche demande généralement une connaissance de l'accident tandis que dans la branche maritime, on est facilement isolé du reste de l'assurance²⁹. Mais on choisira pour les postes de secrétaires généraux ou de sous-directeurs des hommes ayant une expérience complémentaire de celle de directeur général. Ou bien l'on nommera à cette dernière place deux hommes dont les connaissances sont complètes. D'après Galanti, il est habituel de trouver un seul directeur et autant de sous-directeurs qu'il y a de branches exploitées³⁰.

Le personnel subalterne peut être d'une compétence moins générale : on le choisit en général ou bien très jeune pour le former à la manière de la « maison », ou bien parmi le personnel de sociétés d'assurances en versant chacun dans le service correspondant à sa spécialité. Le recrutement est facilité dans les pays où l'assurance directe elle-même travaille internationalement (Suisse).

Les services. — Une compagnie de réassurance a plus besoin de techniciens que de gens possédant des connaissances générales. En effet, le travail y est très divisé, du moins dans les grandes entreprises.

Une première *répartition des services* consiste dans la division par branche, il y a autant de services que de branches exploitées; la nécessité de cette séparation s'impose et nous n'y insisterons pas³¹.

29. Gardner, *loc. cit.*

30. *Op. cit.*, p. 29. Les auteurs s'accordent à attribuer à l'incompétence des directeurs les nombreuses faillites d'entreprises de réassurances après la guerre. Le recrutement était difficile car les compagnies d'assurances n'opéraient le plus souvent d'une façon étendue que sur le marché national et dans leurs branches spéciales. Aussi confiait-on souvent la gérance du portefeuille à une entreprise de courtage, dont les services étaient sans doute compétents, mais absorbaient sous forme de commissions une grosse part des bénéfices. Ce procédé, encore utilisé surtout en maritime en Angleterre l'est aussi par les compagnies directes pour la gestion de leurs réassurances. Elles y trouvent un moyen d'éviter les frais d'un service spécialisé et de suppléer à l'incompétence de leur personnel régulier, tout en s'assurant un aliment ferme.

31. Sur l'organisation des entreprises de réassurances, voir Jahn, *op. cit.*, p. 807 et suivantes. Hermannsdorfer, *op. cit.*, p. 30, Galanti, *loc. cit.*

A l'intérieur de cette grande division et dans chaque branche des activités distinctes et un personnel spécialisé s'aperçoivent nettement : réception des traités, examen et acceptation (ou refus) selon les directives reçues d'en haut et après consultation du service Statistique;

— Ce service Statistique a à classer le risque selon les méthodes particulières à la société et à la branche (fichier, atlas, etc...), en particulier selon la gravité du risque³²;

— Une fois le traité accepté et indexé, un travail de contrôle et de surveillance comprenant la vérification matérielle des applications de la cédante avec envoi éventuel de « bulletins d'observations » rectificatifs, et aussi l'examen de ses règlements de sinistres avec les redressements qui s'imposent (spécialement en accidents);

— Si la compagnie ne désire pas garder la totalité du risque pour son propre compte, il faut calculer les rétrocessions et les appliquer aux traités en existence ou en rechercher le placement facultatif;

— Enfin un département comptable attaché à chaque branche fait le calcul des réserves, techniques ou de sinistres, d'acceptations ou de rétrocessions.

Cinq opérations principales donc : réception, contrôle, statistique, comptabilité et rétrocession. Deux d'entre elles revêtent une signification particulière, nécessitant l'organisation de services centraux destinés à réunir les renseignements fournis par les divisions correspondantes des services par branches : la statistique et la comptabilité.

Service Statistique. — La nécessité de la statistique s'impose autant au réassureur qu'à l'assureur. Au premier elle sert d'élément dans la détermination de ses pleins de conservation; au second elle permet en outre de connaître constamment ses engagements et d'apprécier les résultats de son activité, avec chaque cédante, dans chaque branche ou pour l'en-

32. Hermannsdorfer, p. 31.

semble des cédantes et des branches³³. On a souvent émis l'opinion que toute statistique est rendue inutile par la parcimonie avec laquelle la cédante fournit des renseignements et que les dépenses faites dans ce but dépassent les économies qu'on peut réaliser.

Mais abandonner la statistique « position » ou « résultats », ce serait enlever à la réassurance toute possibilité d'organisation scientifique et de surveillance des cédantes, attitude dangereuse étant donné précisément les tendances des cédantes à l'indépendance. Comme le note Hermannsdorfer, c'est à la précision scientifique de son exploitation que la réassurance allemande devait avant la guerre son hégémonie incontestée : ce n'est pas au moment où elle reconquiert la première place qu'elle doit abandonner les principes qui ont fait sa fortune (et cette remarque peut être étendue à la réassurance des autres pays).

La statistique est d'autant plus nécessaire au réassureur qu'il ne peut connaître les résultats des affaires cédées qu'avec un certain retard sur les événements. Ce retard ne peut guère être inférieur à six mois et peut atteindre une année lorsqu'il y a rétrocession. D'autre part, si les affaires deviennent mauvaises, le réassureur ne peut se dégager qu'en respectant les délais de résiliation ; pour peu qu'il doive rester intéressé sur les risques en cours, après résiliation, on se rend compte de la longueur de la période pendant laquelle il peut être obligé de traîner une mauvaise « queue de portefeuille³⁶ ».

Le réassureur doit donc s'efforcer de prévoir le plus longtemps possible à l'avance l'évolution probable d'un traité au moyen d'une étude constante des résultats obtenus. Ce travail est rendu plus nécessaire encore par la suppression des

33. Metzger, *op. cit.*, p. 58, Hermannsdorfer, § 9, *Die Statistik des Rückversicherers*.

34. *Law and practice*, p. 49.

35. Metzger prétend au contraire qu'on peut se dispenser d'indexer les cessions de montant minime et ne commencer qu'au-dessus d'un certain chiffre 25.000 francs par exemple : *op. cit.*, p. 74.

36. *Infra*, chap. III, § 1.

bordereaux, car il permet, dès qu'un indice fait prévoir une modification dans la marche d'un traité, d'user de la clause autorisant les vérifications chez la cédante. Nous verrons plus loin que ce travail de statistique est fort utile pour l'étude des mesures ayant trait aux variations monétaires³⁷.

Néanmoins, de nombreux réassureurs ont renoncé au classement méthodique des risques (Indexing system). C'est ce que constate Golding³⁴ en attribuant cet abandon à plusieurs causes; tout d'abord cette sécheresse des bordereaux ou même cette suppression complète des bordereaux qui caractérise la période d'après-guerre; or un système de classement n'a d'intérêt pratique que s'il est complet³⁵; ensuite le désir de certains réassureurs de ne pas se voir obliger par un classement trop scrupuleux de refuser des risques profitables pour ne pas dépasser leurs engagements et leur préférence pour une méthode plus « empirique »; enfin le peu d'utilité du classement pour la rétrocession, étant donnée la difficulté qu'il y a à trouver des rétrocessionnaires qui acceptent un traité d'excédent et la prédominance certaine de la quote-part dans ce domaine.

Quoi qu'il en soit, les grandes compagnies de réassurance conservent un service de statistique central et des fichiers dans chaque branche. On peut ranger les activités statistiques sous trois rubriques³⁸ :

— La *statistique industrielle* est destinée à faire connaître les résultats des différents types de risques : elle est tenue par nature ou catégorie de risques sur la base, en général, du tarif de la cédante, et améliorée pour dégager certaines classes de risques auxquels la compagnie s'intéresse particulièrement, soit qu'elle en veuille développer l'exploitation, soit qu'au contraire elle désire y limiter ses engagements par des rétrocessions élevées. Une mention spéciale est toujours faite dans ce genre de statistique de la monnaie dans laquelle sont exprimés les engagements du réassureur : étant donné les nombreu-

37. *Infra*, chap. III, § 3.

38. Metzger, *op. cit.*, p. 58.

ses variations monétaires actuelles, il est nécessaire de pouvoir établir à chaque instant les résultats par devise³⁹.

— La *statistique position* indique sous une forme facile à consulter les engagements de l'assureur en un point déterminé ou sur une affaire déterminée. Le classement varie suivant les branches : plan, rôle nominatif ou par numéros de polices, etc. On y inscrit tous les renseignements fournis par la cédante ou recueillis par le réassureur, intéressant le classement ou l'identification des risques. Il est nécessaire qu'existe un résumé général comprenant toutes les branches, afin que la Direction puisse avoir une idée sur le risque de la catastrophe pour la totalité de son portefeuille. Toute acceptation, tout sinistre, doit passer par ce service; inversement il doit fournir aux intéressés tous les renseignements dont ils ont besoin. Une fois établi, un tel système doit marcher de lui-même grâce à une mise à jour incessante.

— Enfin la *statistique résultats* renseigne sur la marche financière des opérations; c'est une statistique générale de l'activité de la compagnie : réassurances acceptées, rétrocessions; c'est aussi une statistique particulière pour chaque cédant ou rétrocessionnaire, permettant à la Direction de se tracer une ligne de conduite envers chacun.

Comptabilité. — La comptabilité générale est le second des services superposés aux départements spéciaux à chaque branche. « L'activité des Compagnies de réassurance est avant » tout comptable, dit Mainardi, elle consiste avant tout à » calculer et à transcrire des chiffres ». Cette observation montre bien l'importance égale de la Comptabilité et de la Statistique : les deux services sont intimement liés : les renseignements de l'un servent à l'autre et l'un et l'autre sont appelés à donner indications et avis aux services techniques. La Statistique générale peut même être annexée à la compta-

39. Hermansdorfer donne des spécimens d'imprimés destinés à suivre le cours des sinistres et de comptes de profits et pertes, p. 322 et suiv.

bilité, qui ajoute alors à ses nombreuses fonctions celle d'établir les positions et les résultats des réassurances.

La Comptabilité doit contrôler les comptes des cédantes nouvelles ou des traités en cours (à chaque traité est attaché un compte courant), afin que le service de réception des propositions et le service des contrôles sachent à quoi s'en tenir sur la sincérité et la contenu des données financières fournies par les cédantes. Il lui incombe encore de vérifier les calculs de primes et de commissions de l'assureur. Elle porte les divers postes au crédit ou au débit des cédantes et établit leurs soldes trimestriels, sur des formules types destinées à simplifier la besogne de récapitulation et l'examen des directeurs, qui seraient impossibles si l'on respectait la variété des comptes présentés par les cédantes.

C'est encore de la Comptabilité que dépendent les services de gestion du capital dont nous aurons à nous occuper au chapitre IV; c'est elle aussi qui établit bilans et comptes de profits et pertes. Mais ces opérations ne présentent en réassurance aucune particularité et nous ne nous y arrêterons pas⁴⁰.

Pour compléter ce tableau de l'organisation intérieure des Compagnies de réassurance professionnelles, il faudrait parler encore des différents services tels que : Services juridiques, Gérance d'immeuble, Direction du personnel, etc... Nous mentionnerons seulement les efforts faits en faveur de leur personnel par les Compagnies de réassurance (retraites, réfectoires, sports, etc...) en remarquant qu'elles ont à cet égard une grande liberté de mouvement puisque, sans contact avec le public, elles peuvent organiser leur travail d'une façon indépendante et au mieux des intérêts du rendement comme du personnel⁴¹.

40. Voir Lengyel, *Die Bilanzen der Versicherungsunternehmen*, Berlin, 2^e édition, 1927 et Poznanski, « Reinsurance accountancy », *The Review*, 26 novembre 1937.

41. C^{ie} Suisse de réassurance, Zurich, 1925; Charles Simon, *L'assurance en Suisse*, Berne, 1927.

Les frais généraux sont moins élevés qu'en assurance directe.

— Quelle que soit d'ailleurs la largesse avec laquelle une Compagnie de réassurance organise ses services, les frais généraux restent relativement faibles. Des maisons comme la « Munich » ou la « Suisse de réassurance », avec un encaissement de prime de l'ordre de 2 milliards de francs n'emploient que de 2 à 300 employés. Outre les raisons techniques mentionnées, la rationalisation des heures de travail et l'emploi des machines (Hollerith, Powers) permettent de réduire au minimum le personnel et de travailler à plein rendement; il n'y a pas non plus de perte de temps chez le personnel de réception comme dans les entreprises directes.

L'étude des statistiques confirme ces observations et montre une tendance à la diminution des frais d'exploitation jusqu'en 1930. D'après Hollitscher⁴², ils passent de 3 % de la prime nette en Allemagne avant-guerre à 2 % en 1929 et de 4 à 2 1/2 % en Suisse. Le développement du traité excess, celui de la quote-part pour les rétrocessions sont parmi les facteurs qui ont amené cette diminution; peut-être aussi un certain abandon du contrôle des cessions et des sinistres. Cette baisse est d'ailleurs quelquefois masquée par l'augmentation des charges fiscales qui sont en général unies aux frais généraux dans les comptes des sociétés.

Pour la période d'avant-guerre Hermannsdorfer donne les chiffres suivants d'après l'*Assekuranz-Jahrbuch* :

1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	moyenne
2,1	2,1	2,0	1,8	1,8	1,9	1,7	1,8	1,9	2,0	2,0	1,9

La même source donne les indications suivantes auxquelles nous avons comparé les pourcentages donnés pour la Suisse par le rapport du Bureau fédéral et pour l'Angleterre par *The Review* :

42. *Op. cit.*, p. 149.

Années	Prime ⁴³ nette	Frais et Impôts ⁴⁴	%	Suisse %	Angleterre %	France % ⁴⁷
1929	367.522	130.522	3,5	2,6	2,8	—
1930	373.716	143.251	3,9	2,8	2,8	2,6
1931	359.243	134.107	3,7	2,8	2,8	3,3
1932	316.690	125.678	3,9	2,7	2,8	3,3
1933	288.323	118.941	4,1	3,4	3,0	4,1
1934	282.568	111.699	4,0	3,5	3,1	4,1
1935	295.635	113.081	3,8	3,9	3,0	4,3
1936	309.364	120.080 ⁴⁵	3,9	3,7 ⁴⁶	3,0	3,9

On voit que l'augmentation des taux est générale depuis 1930 et spécialement forte en Allemagne : elle est largement attribuable à la chute des primes et, peut-être pour l'Allemagne, aux efforts sociaux déployés par les Compagnies.

Pour en terminer avec la question des frais d'administration notons l'influence de la concentration, d'après Bolwin :

	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901
Hanseatische See	4,4	6,0	6,9	5,3	3,5	3,1	2,8	2,9	3,5
Sekuritas-Wien	9,6	7,2	7,8	4,3	3,2	2,8	—	—	—

§ 2. Les entreprises mixtes.

L'acceptation d'affaires de réassurance par des sociétés directes : la réciprocité. — Les compagnies d'assurances directes ont été poussées au XIX^e siècle à fonder des filiales de réassurance par le désir de ne pas laisser perdre le bénéfice réalisable sur leurs cessions et par la crainte de la concurrence. C'est encore le premier motif qui les incite aujourd'hui à fonder les départements de réassurance. Ce qu'elles cherchent alors, ce n'est plus à faire absorber leurs excédents par des sociétés-sœurs au capital desquelles elles sont intéressées,

43. Milliers de marks.

44. Milliers de marks.

45. Dont impôts : 6 millions de marks, soit 0,2 % des primes nettes.

46. Soit 9 millions de francs suisses, dont près de 4 millions d'impôts.

47. *Annuaire de la Semaine.*

c'est à obtenir pour leurs cessions une compensation sous la forme d'acceptations d'affaires indirectes.

Il y a certes quelques compagnies importantes qui exploitent la réassurance pour la réassurance et qui ont organisé des services et acquis un portefeuille tout à fait comparable à celui des grandes entreprises professionnelles. Nous ne parlons ici que de la généralité des compagnies directes exploitant une branche réassurance, qui ne représente qu'une très minime partie de leur portefeuille total. Ces sociétés n'aspirent qu'à recevoir autant qu'elles cèdent. C'est la méthode connue sous le nom de *réciprocité*.

Lorsque la réassurance était pratiquée uniquement par les sociétés directes, c'était la façon ordinaire d'opérer : on échangeait des risques facultativement, de sorte qu'au bout de l'année les primes cédées balançaient à peu près les primes reçues⁴⁸. Avec l'apparition du traité et des compagnies de réassurance pure, la réciprocité subit une éclipse pour reparaitre à la fin du siècle en s'adaptant à la forme traité : on échange depuis traité contre traité.

On voit augmenter périodiquement dans le monde des assurances la demande de réciprocité et l'on retrouve dans la presse les mêmes plaintes des réassureurs professionnels, les mêmes discussions sur cette méthode que presque tous s'accordent à considérer comme un mal et qui n'en est pas moins alors la note dominante du marché⁴⁹. Et l'on constate que ces périodes de hausse de la réciprocité coïncident avec les dépressions économiques⁵⁰.

Cela n'a rien de surprenant. Si le motif théorique de la

48. Golding, *op. cit.*, p. 42 et dans *La réassurance*, 1929, p. 135.

49. Voir spécialement la presse anglaise : nous avons déjà noté que la réciprocité et les échanges entre compagnies directes avaient toujours été les grands obstacles à la formation en Angleterre d'une industrie de la réassurance.

50. Tuma, *Kritische Fragen der Rückversicherung*, Neumann's, 20 novembre 1930. Du même, « Reciprocity in reinsurance », *The Review*, 29 novembre 1936. La dernière poussée a été stimulée par le profit régulier réalisé par les réassureurs dans les dernières années de la crise, voir : « Current problems in reinsurance from the point of view of direct-indirect writing Companies », *The Review*, 29 novembre 1935.

recherche de traités de réassurance est pour les compagnies directes la compensation espérée pour les primes cédées, cela n'est pas le seul avantage que les dirigeants des compagnies d'assurance y perçoivent.

Avantages de la réassurance pour les assureurs directs. —

Ils y voient d'abord un moyen de combler le trou creusé dans le chiffre de la production annuelle par la dépression des affaires. Les clients, comme les actionnaires, s'effraient facilement de la baisse de ce chiffre qu'ils considèrent comme un indice évident de la situation financière de la Société. Le premier souci des dirigeants est alors de le maintenir. On s'occupera peut-être seulement après de savoir si ce maintien a été opéré avec des affaires de bonne qualité.

La réassurance est là pour apporter d'un seul coup une forte recette de primes⁵¹. Cela est d'autant plus séduisant qu'elle permet de faire apparaître une diminution du taux des frais généraux. On est en période de crise, il faut faire des économies : la réassurance en fournit le moyen apparent. L'assureur direct ne peut en effet prétendre créer une branche indépendante avec un personnel spécialisé et un fonctionnement spécialisé comme celui d'une compagnie professionnelle, il se contente de son organisation existante, de ses classements, de ses comptables, de son service « Production ». Les frais seront donc réduits au minimum, inférieurs même au 3 à 4 % des réassureurs professionnels. D'autre part, les frais du réassureur sont proportionnels, dans une grande mesure, à la recette de primes : son prix de revient n'augmente pas très sensiblement avec la baisse de production. Au contraire, les frais d'acquisition et d'exploitation de l'assureur sont difficilement compressibles : il est souvent obligé de faire crédit à ses clients et à ses agents et d'augmenter la commission de ces derniers précisément lorsque la production baisse.

La réassurance est encore un moyen commode d'étendre la

51. Gobert, *op. cit.*, p. 68 et suiv.

division géographique des risques en pratiquant la réciprocité avec l'étranger, ce qui est d'ailleurs souvent nécessaire pour éviter les cumuls entre les souscriptions directes et indirectes.

Ces avantages de la réassurance apparaissent encore mieux lorsqu'il s'agit d'une compagnie qui se lance : elle apporte de suite, sans frais d'établissement coûteux, une encaisse de primes qui permet d'avoir, dès la première année, des résultats nets et des fonds suffisants pour payer les sinistres et même distribuer un dividende.

En mettant les choses au pire elle facilite la constitution de réserves dont les intérêts serviront à couvrir le déficit à peu près certain d'une activité d'assurance à ses débuts⁵².

Défauts de la réciprocité. — Mais la réciprocité porte en elle-même les défauts de ses qualités : il y a de grandes chances pour que l'économie réalisée sur les frais, soit absorbée et même changée en perte par les sinistres. Nous savons que les sinistres du réassureur sont supérieurs à ceux de l'assureur ; la situation est aggravée ici par le fait que l'assureur direct ne peut apporter le même soin ni la même expérience qu'un professionnel à la gestion de son portefeuille de réassurance. Pour lui, la réassurance n'est qu'un complément à ses branches directes ; un à-côté, une « side-line⁵³ ». Ainsi l'entreprise mixte a tendance à regarder plutôt le côté quantité que l'aspect qualité de l'affaire qu'on lui présente.

Pour les mêmes raisons, elle ne se préoccupera peut-être pas suffisamment de la solidité financière de son partenaire et cèdera ses traités pour avoir ceux de son réassureur et non pour en obtenir la sécurité qui est le rôle de la réassurance⁵⁴. C'est la même politique qui conduit la cédante à diviser ses excédents en un très grand nombre de pleins, ce qui est un

52. Gobert, *loc. cit.*

53. Golding, *loc. cit.*

54. Golding, « *Principles and practice of reinsurance* », *The Review*, 7 février 1930.

inconvenient parce que cela complique le travail de gestion du traité, mais a l'avantage de ne pas faire supporter une trop forte responsabilité à chaque réassureur. Cela peut aller jusqu'à réduire à l'excès la rétention pour rechercher un bénéfice sur les commissions.

Quelques résultats qu'ait la réciprocité sur les affaires de l'assureur direct qui s'en sert elle risque de conduire à une désorganisation du marché. Il est très possible que les traités échangés ne donnent pas des résultats identiques, que l'un se révèle bénéficiaire et l'autre déficitaire. L'assureur qui a cédé le bon traité se trouve dans une position très défavorable et cherche naturellement ailleurs une compensation plus adéquate à ses cessions : il y a donc là un vice inhérent de la réciprocité, une instabilité des affaires qu'on ne rencontre qu'à un degré moindre dans la réassurance professionnelle dont c'est le rôle admis de rechercher un bénéfice seulement sur une longue période.

Mais le principal reproche qu'on peut faire à la réciprocité et à l'entrée sur le marché de Compagnies non spécialisées, c'est d'avoir provoqué un déséquilibre entre l'offre et la demande de réassurance. Une baisse des prix, autrement dit une hausse des commissions s'ensuit naturellement, annulant le bénéfice industriel déjà très restreint de la réassurance professionnelle. D'autre part, les affaires les plus douteuses sont acceptées pour faire nombre et les professionnels se voient obligés de suivre les entreprises directes sur ce terrain pour ne pas perdre leur clientèle.

Bien plus, les professionnels doivent se mettre eux aussi à offrir de la réciprocité soit par rétrocessions, soit en utilisant le portefeuille de leurs filiales.

C'est là une « *contradictio in adjecto* », écrit M. Tuma, car la réassurance rend un certain service, celui de mettre l'assureur direct à l'abri des fluctuations trop graves des sinistres ; comme tout service économique celui-là doit être rémunéré et c'est le bénéfice réalisé sur le traité qui constitue la rému-

nération du réassureur professionnel : vouloir la supprimer, c'est commettre une hérésie économique⁵⁵.

La réciprocité n'aurait jamais dû s'introduire dans les relations entre assureurs et réassureurs professionnels; cependant elle n'a pas empêché les grandes sociétés de se développer, elles ont profité des périodes de faible concurrence pour s'établir solidement; mais elle reste un lourd handicap pour les petites compagnies ou les fondations nouvelles.

Le pool. — Une étude de l'organisation du marché de réassurance serait incomplète si on ne disait quelques mots d'une combinaison souvent employée par les groupes d'assureurs pour répartir entre eux la responsabilité qu'ils encourent : le « pool » de réassurance. Golding le définit ainsi :

« On donne le nom de « pool » à tout arrangement par lequel un certain nombre d'assureurs conviennent de fournir entre eux un montant d'affaires déterminé à une association centrale commune et de diviser ces affaires entre eux dans une certaine proportion convenue ».

La part de chacun peut être la totalité d'une affaire ou l'excédent d'une rétention ou un excédent de sinistre selon les cas⁵⁶.

Il s'agit donc là d'une réassurance « coopérative » qui ne peut fonctionner qu'entre Compagnies d'un même pays ou de pays voisins et implique une grande confiance réciproque⁵⁷. L'une des sociétés membre se charge de gérer le portefeuille du « pool »; ou bien l'on constitue un bureau central contrôlé par une assemblée générale ou un Comité de direction cons-

55. Tuma, *Aekonomische Theorie der Rückversicherung* et *The Review*, 29 novembre 1936.

56. Le « pool » des 7 compagnies norvégiennes d'assurance sur la vie, *Norskefolk*, a fait procéder à une enquête sur le « pool » de réassurance en excédent de sinistres, dont les conclusions ont fourni à M. Ivar Hesselberg la matière d'une communication au 11^e Congrès d'actuaire : la réassurance des excédents de sinistres en assurance sur la vie, Paris, 1937.

57. Thorin exprime cependant l'espoir de voir le « pool » s'organiser internationalement, *op. cit.*, p. 44 et suiv.

titué par des délégués des sociétés membres. Cette dernière combinaison est adoptée par les « pools » les plus importants; elle permet de réunir recettes et dépenses du « pool » et de se rendre compte de son fonctionnement. Quoiqu'il n'ait pas pour but de réaliser un bénéfice, il est préférable que le « pool » soit organisé comme une société autonome dont les cédants seraient aussi les rétrocessionnaires.

Non seulement les membres doivent faire montre de la plus grande honnêteté et de la plus grande confiance dans leurs rapports, mais ils doivent fixer et appliquer des principes communs d'exploitation (méthodes de souscriptions, pleins de conservation) : le fonctionnement régulier du système ne pourrait continuer si l'apport d'une Compagnie se révélait déficitaire d'une façon persistante; mais le « pool » ayant pour but d'éviter à chacun des membres des pertes annuelles, le résultat à considérer doit être celui d'une période d'une certaine durée⁵⁸.

Le « pool » répartit ses rétrocessions entre les membres, soit suivant une quote-part fixée d'avance⁵⁹, soit proportionnellement à leurs apports. Chacun des membres réassure à part la partie de ses excédents qui dépasse la limite d'absorption du « pool »; d'autre part celui-ci peut aussi rétrocéder à l'extérieur; ces rétrocessions constituent un aliment peu recherché et l'opération est spécialement coûteuse.

Les « pools » sont aujourd'hui nombreux : cette multiplication est liée étroitement au mouvement de concentration⁶⁰. Les membres du « pool », comme ceux d'un Konzern, ont un intérêt commun à la bonne marche des affaires de chacun; mais cela ne signifie pas nécessairement, comme le croit Cruciger, qu'il n'y ait pool qu'entre les sociétés participant au capital les unes des autres. Il y a toujours communauté d'intérêt; il n'y a pas forcément communauté de capital⁶¹.

58. Voir Thorin, *Golding, op. cit.*

59. Voir un exemple dans Hermannsdorfer, p. 21.

60. Cruciger, *op. cit.*, p. 290.

61. Ressemblance avec le Consortium, Sumien, *op. cit.*, 3^e édition, p. 180.

Possibilités de pools ou d'ententes internationales entre les réassureurs. — Le « pool » constitue un très bon système de division des risques applicables à toutes les classes, même les plus dangereuses, parce que chaque membre n'est responsable que pour une faible part d'un portefeuille vaste et dispersé, ce qui permet une meilleure application de la loi des moyennes. Il est né en maritime où on le trouve encore fréquemment, et où il permet d'éviter les cumuls après réassurance⁶². Mais il n'est plus limité aujourd'hui à l'assurance transport, on le trouve appliqué à l'aviation, à l'automobile et au crédit; il semblerait tout indiqué de s'en servir aussi pour la réassurance.

C'est un projet qui a été mis en avant spécialement par le professeur Riebesell dans le *Neumann's Zeitschrift*, où il en étudie la possibilité sur le plan international. Mais c'est une idée d'autant plus chimérique à l'heure actuelle que même la pensée de réunir un Congrès de réassureurs, à l'instar de celui de l'Union internationale des assureurs transport lancée en particulier par *The Review* en 1935 n'a pas rencontré un accueil favorable, sauf auprès des milieux scandinaves. Ceux-ci y étaient les mieux préparés car ils sont unis par de nombreux pools, spécialement pour les risques de guerre.

Deux obstacles principaux se posent à une organisation internationale de la réassurance. En premier lieu, la division des entreprises entre deux très gros réassureurs professionnels et leurs filiales et un certain nombre de sociétés d'importance beaucoup moindre : sans ces deux réassureurs aucune entente n'est générale et une entente ne leur profiterait sans doute en aucune manière. En second lieu l'organisation ne pourrait comprendre que les professionnels qui ne sont, avec le développement de la réciprocité, qu'une minorité⁶³.

Il faut cependant voir une occasion de rapprochement dans

62. Josef, *Der Poolvertrag als Rückversicherung*, *Deutsche Rückversicherungszeitung*, 2^e année, n° 3, p. 9.

63. Tuma, Congrès internationaux de Réassureurs, *Die Versicherung*, édition spéciale pour la 68^e assemblée générale de l'U. I. A. T., 1933.

les échanges de vues qui ont lieu chaque année (sauf 1938) entre les réassureurs européens à l'occasion des sessions du Congrès de l'U. I. A. T. Ils ont là toute facilité pour qu'un projet limité à des études générales ait des chances de réussite⁶⁴.

§ 3. Les intermédiaires de réassurance.

Rôle historique du courtier. — Cédantes et réassureurs peuvent se mettre en relation directement, soit que le cédant s'adresse au réassureur, soit que ce dernier recherche les acceptations par des voyageurs ou des bureaux; souvent aussi ce rapprochement est l'œuvre d'un courtier d'assurances, quelquefois spécialisé dans la réassurance.

Une des raisons de l'apparition du courtier de réassurance doit certainement être recherchée dans le fait que les premiers échanges de réassurances se faisaient entre des compagnies de pays différents⁶⁵. Le courtier apportait aux compagnies directes nationales la connaissance des marchés étrangers; une demande était accompagnée d'une offre et chaque cédant était un réassureur possible pour l'avenir. Le courtier se créait ainsi un réseau de relations internationales qu'il mettait à la disposition des entreprises d'assurances désireuses de trouver à échanger des cessions facultatives, puis des traités. C'est ainsi que dans la première entremise de réassurance que Sterling Offices aient pu retrouver, les parties étaient l'Union de Paris et la Royal Exchange de Londres (un fait remarquable est que la date de cette transaction soit aussi reculée que 1829,

64. C'est l'opinion de M. Heidfeld, directeur de la « Suisse » : « Une telle association internationale serait surtout utile si elle se bornait strictement à quelques questions d'intérêt général et ne tentait pas de diminuer l'initiative personnelle, en unifiant les conditions et les clauses, car les besoins des cédantes sont très différents. C'est pourquoi je donne mon adhésion au projet, en conseillant vivement de ne pas perdre de vue le proverbe français qui dit : « qui veut voyager loin ménage sa monture », *La Réassurance*, janvier 1932. »

65. *History*, p. 125.

c'est-à-dire une année où la réassurance commençait à peine à être organisée par la voie du traité).

Ce n'est qu'après 1850 cependant que des maisons de courtage se fondent à Londres puis à Paris. Elles prirent rapidement en France et surtout en Grande Bretagne, une importance considérable, étendant leur activité sur le plan national également. Ce développement fut d'ailleurs facilité par l'existence de grosses firmes de courtage d'assurance directe, qui avaient élevé cette profession à la hauteur d'une institution. Dans les autres pays d'Europe, au contraire, le courtier de réassurance est rare et peu important. Il faut en voir la cause dans les dimensions des grandes entreprises de réassurance, allemandes ou suisses, qui peuvent se dispenser de recourir d'une façon régulière aux services des courtiers et refusent même parfois systématiquement leur entremise.

Si le courtage avait subi de ce fait avant la guerre une éclipse certaine, il montra à nouveau l'utilité de son existence en facilitant la reprise des relations internationales⁶⁶. Non seulement les courtiers remplissent leur rôle d'intermédiaires, mais ils participent souvent à la constitution d'entreprises de réassurance⁶⁷. Les compagnies de réassurance anglaises sont intimement liées financièrement et administrativement aux grandes maisons de courtages ; d'ailleurs l'entremise de « brokers » est nécessaire auprès du Lloyd's. Les Anglais voient dans l'entremise de courtiers une garantie de la véracité des documents et de la qualité des affaires présentées. Dans les autres pays également et même en Allemagne les courtiers ont aidé à cette formation : le Konzern Mutzenbecher est l'œuvre d'un courtier ; la dernière compagnie fondée en France l'a été par un cabinet de courtage.

Utilité du courtier. — La position des courtiers est aujourd'hui si bien affermie que les grandes entreprises professionnelles prétendent y voir un danger aux bonnes relations entre

66. Cruciger, *Die Bedeutung des Maklers in der Rückversicherung*.

67. Mainardi, *op. cit.*, p. 37.

assureurs et réassureurs, du fait que les courtiers sont intéressés à reprendre à ces derniers le plus de clientèle possible pour engager de nouveaux rapports. On a voulu aussi voir un danger dans la présence d'un intermédiaire dans la conclusion des traités, parce que les rapports cédant-acceptant sont très délicats⁶⁸; ce danger n'existerait que si le courtier était mis en position de révéler à l'une des parties des faits cachés par l'autre, situation qui ne devrait pas se produire dans un contrat de bonne foi.

En réalité, la véritable cause d'inquiétude est, pour le réassureur de métier, que l'entremise du courtier facilite aujourd'hui comme autrefois la concurrence des compagnies non professionnelles. Le courtier décharge la petite société de réassurance du soin coûteux de se créer et de maintenir des relations d'affaires. Il lui évite de payer un personnel d'élite pour voyager à l'étranger, personnel que seules peuvent entretenir de très grosses maisons. Mais l'économie est encore plus grande pour les compagnies mixtes qui ne peuvent et ne veulent pas (souci de diminuer les frais généraux) former un service complet d'acceptations d'affaires indirectes. Par la multitude des affaires qui passent dans ses bureaux le courtier est à même de fournir aux sociétés directes l'aliment qu'elles recherchent sur la base de la réciprocité.

C'est d'ailleurs peut-être prendre l'effet pour la cause que d'attribuer à l'activité des courtiers le développement de la réciprocité : les courtiers ont souvent dû se retourner vers les sociétés directes devant l'attitude des grands réassureurs. Aussi serait-il plus politique de la part de ceux-ci de ne pas vouloir ignorer le courtier, intermédiaire souhaité par la cédante, à qui il offre sa compétence en réassurance et à qui il évite l'organisation d'un service de cessions⁶⁹.

Il n'est pas douteux qu'en définitive le courtier soit intéressé au maintien des bons rapports entre les parties; aussi son

68. « The Service of the Reinsurance Broker », *The Review*, 24 novembre 1933.

69. « Reciprocity in reinsurance », *The Review*, 29 novembre 1936.

travail n'est-il pas terminé à la signature du traité; souvent il assume une grande partie du travail de contrôle, de fabrication et de transmission des bordereaux, ce qui évite à chacun des partenaires le désagrément de laisser voir de trop près ses affaires à un concurrent. Ce rôle a évidemment diminué avec celui des bordereaux⁷⁰.

Il se montrera encore utile pour éviter des frictions à propos des modifications de conditions, de règlement de comptes ou de sinistres etc... s'ingéniant dans son propre intérêt à trouver un compromis qui mette d'accord les intéressés. Il sera particulièrement nécessaire sur ces points, en cas de pluralité de réassureurs pour une même cédante : les connaissant tous, voyageant à moindre frais que le personnel de la cédante parce que traitant plusieurs affaires à la fois pour des compagnies différentes, il maintiendra plus aisément et plus économiquement le contact indispensable entre cédants et acceptants.

C'est là un travail difficile et qui nécessite de la part du courtier de réassurance de fortes qualités techniques et commerciales⁷¹. Il ne doit pas seulement posséder à fond les règles de son métier, il lui faut encore être versé dans les législations des pays pour lesquels il travaille, se tenir au courant des changements incessants et connaître les différents marchés, les résultats des compagnies dans chaque branche et dans chaque contrée. A une connaissance approfondie des langues, il doit allier les qualités d'un homme du monde et d'un psychologue; ici, peut-être plus encore que dans la direction des sociétés d'assurances et de réassurance, c'est l'homme qui compte avant tout.

La commission de courtage. — La rémunération du courtier se fait sous forme de commission sur la prime nette⁷². Le

70. Hollitscher, p. 73, note 173.

71. « Le travail du courtier de réassurance », dans *The Policy*, 8 septembre 1938; voir aussi le rapport sur la Réassurance de M. Leroy au Congrès des Courtiers d'assurances et réassurances, Paris, 1937.

72. Ce qui permet aux sociétés directes qui confient la gestion de leurs acceptations à un courtier de ne faire figurer aucun frais pour la réassurance, puisque le courtage figure aux commissions.

courtage varie évidemment avec les branches, le traité et la nature du service rendu. La commission sera plutôt plus élevée pour un traité en quote-part que pour un traité en excédent. En excess elle sera fixée dans un rapport très variable avec la prime nette (2 à 15 %). En vie elle sera souvent très réduite à cause de l'importance des sommes en jeu et du faible travail nécessité par la gestion du traité (les affaires vie passent d'ailleurs rarement entre les mains des courtiers).

D'après Cruciger, qui étudie surtout la réassurance excédent incendie, le courtage habituel est de 1 à 1 1/2 % mais il peut être augmenté à 2 % et plus. Mainardi donne 1 à 2 1/2 %; enfin, d'après Gobert, le courtage peut aller jusqu'à 5 et 7 %. De l'avis de ce dernier les commissions à intermédiaire ne devraient pas excéder 1 à 2 1/2 %; en pratique, lorsque l'intermédiaire est un courtier professionnel, il en est bien ainsi et si des commissions plus élevées sont versées à d'autres intermédiaires, c'est pour des raisons qui n'ont rien à voir avec la technique. Il faut noter d'ailleurs que si cette commission est presque toujours versée par l'acceptant, sauf services spéciaux rendus au cédant, elle peut être touchée des deux côtés comme il arrive normalement en cas de réciprocité. Elle sera alors de l'ordre de 1 % de part et d'autre.

Au pourcentage sur la prime nette peut s'ajouter une participation sur les bénéfices réalisés après règlement d'une certaine période, surtout si l'intermédiaire est intéressé à l'une des compagnies.

CHAPITRE III

LE RISQUE EN RÉASSURANCE

Objet et plan du chapitre. — Comme l'assureur, le réassureur est exposé à un certain risque technique, que nous appellerons le risque d'assurance; mais il faut étudier, à cause du caractère international de la réassurance, également le risque monétaire. Auparavant, nous examinerons les moyens dont le réassureur dispose pour apprécier ce double risque lors de son acceptation.

§ 1. L'acceptation du risque.

Nous avons vu dans la première partie quels étaient les chefs d'appréciation de la cédante dans le choix du réassureur et dans le calcul de ses cessions; il nous reste à voir le point de vue de l'acceptant. Il faut distinguer suivant qu'il s'agit d'un contrat isolé ou d'un traité.

Acceptation du risque isolé. — En face d'une proposition pour un risque particulier, d'une cession facultative, le réassureur n'a guère à se préoccuper que du risque objectif : valeur intrinsèque du contrat; le risque subjectif : personnalité de la cédante, moralité des proposants, a une importance moindre. Pour estimer la valeur objective du contrat, le réassureur dispose de deux séries d'indications : le plein conservé par la cédante elle-même; les renseignements que lui fournit la cédante.

Le plein de la cédante a une signification considérable pour le réassureur ; il est une indication de l'opinion que le premier assureur se fait pour lui-même de la valeur du risque. Il est nécessaire pour l'acceptant qu'une certaine rétention soit stipulée par l'assureur direct : en effet, celui-ci est seul en contact avec le preneur d'assurance. S'il ne conserve aucun intérêt dans l'affaire, il est à craindre que les règlements de sinistres et autres rapports avec l'assuré ne soient pas menés au mieux des intérêts du réassureur. Un plein convenable assure la concordance des intérêts de la cédante et de l'acceptant.

Il est impossible de déterminer le chiffre de cette rétention convenable : il suffit de dire qu'elle doit être assez élevée pour que la commission servie ne permette pas à l'assureur de se montrer trop coulant dans le règlement des sinistres. Comme le note Gardner, la confiance du réassureur varie en raison directe du plein conservé par la cédante.

Mais nous avons noté que la cession facultative était souvent employée dans la réassurance à 100 % d'un risque ou de partie d'un risque. Le réassureur se trouve alors exactement dans la position d'un assureur à qui un courtier vient proposer une affaire : en règle générale, le réassureur accepte ou rejette l'offre telle qu'elle est, sans modifications. Il aura donc à examiner seulement si elle rentre dans le cadre de ses opérations, si ses engagements antérieurs lui permettent de souscrire, si le tarif proposé est conforme à sa politique, tout à fait comme un assureur direct.

L'acceptation du traité. — Nous passons rapidement sur cette acceptation du risque isolé, qui ne présente pas de caractères bien différents de l'acceptation en assurance directe, pour en venir à l'activité spéciale à la réassurance : la souscription de traités.

Il ne s'agit plus maintenant pour le réassureur simplement d'apprécier le rendement probable d'un risque ; il se trouve en face d'une série de risques différents, quoique de nature ana-

logue, dont il assumera une part de la responsabilité pendant une certaine durée : le problème technique est donc changé. Bien plus, le réassureur est en face d'un contrat qui le lie au sort de la cédante et qui sera géré d'une façon à peu près indépendante par celle-ci.

Les considérations objectives sur la valeur du traité ne sont plus suffisantes ; dans une large mesure cette valeur va dépendre des qualités financières et même morales de la gestion de la cédante. Les facteurs « politiques » prennent le pas sur les facteurs « mathématiques ». Le problème est le même que pour la cédante¹ dans le choix de ses réassureurs ; nous allons voir d'abord le point de vue « assurance » de la question puis nous passerons aux considérations d'ordre moral et financier. Il convient de poser le problème en éliminant de nos considérations les relations d'intérêts qui peuvent exister entre les contractants et fausser les conclusions auxquelles ils arriveraient s'il s'agissait de parties indépendantes. Nous les supposons donc pleinement indépendants l'un de l'autre, en renvoyant pour l'étude des effets des communautés d'intérêts au chapitre III § 3.

Ceci posé, dans l'acceptation d'un traité le réassureur obéit à deux ordres de considérations techniques : valeur du traité en tant que risque d'assurance, possibilité de l'accepter étant donné la composition de son portefeuille au moment de la proposition.

Facteurs techniques : Etude du traité. — La *catégorie du traité* est un point important : on n'attend pas les mêmes résultats d'un traité quote ou d'un traité excess. Selon la politique qu'il poursuit, le réassureur se montre plus ou moins favorable à l'une ou à l'autre forme. Lorsqu'un courtier a un traité à placer, il sait fort bien à quelle porte il faut frapper, à quelle autre ce serait inutile. Nous avons déjà exposé dans la

1. Voir la citation de Gardner, *supra*, I, chap. III, § 4.

première partie les caractères des différentes espèces de traités, nous n'y insisterons pas.

Nous laisserons de côté également la question du *plein de la cédante* : elle se présente de la même façon que pour la signature d'un risque isolé. L'étude du tableau de pleins est très instructive pour le réassureur : il doit vérifier s'ils sont normaux étant donné la catégorie des risques ; voir si leur calcul n'amène pas contre lui une sélection trop judicieuse². Ce sera un élément déterminant dans l'estimation de la part que le réassureur peut accepter sur le traité en négociation : en général, le plein du réassureur se règle en fonction de celui du premier assureur et ne le dépasse pas.

La participation du réassureur dépend en particulier de l'*aliment* qu'il peut espérer tirer du traité et qui est déterminé par deux facteurs : importance de la production de la cédante, hauteur du plein. Ainsi on peut s'attendre à des aliments de proportion comparable de la part d'une société jeune, dont la production est faible, mais qui ne conserve que des rétentions peu élevées et de la part d'une entreprise ancienne un gros chiffre d'affaires, mais qui garde des pleins considérables.

Cette question de la participation de l'acceptant est le point central de la discussion : à l'idée que le réassureur éventuel se fait du traité, il adaptera sa participation.

Les *différentes clauses* du traité : primes, commissions, dépôts, ont naturellement chacune leur sens dans l'estimation de l'acceptant. Elles déterminent le « prix » du traité, dont dépend le rendement³. Les clauses de liquidation des sinistres ont aussi leur importance : le montant à partir duquel le réassureur est appelé à payer comptant, les modalités de paiement et de règlement des soldes, font intervenir le facteur « temps » et par conséquent influent sur le loyer des fonds en jeu ; elles ont leur place dans cette étude du prix. Les mêmes considérations font attacher une grande importance à la durée et au mode de liquidation du contrat.

2. Metzger, *op. cit.*, p. 72.

3. *Infra*, chap. IV, § 3.

Le réassureur doit prévoir que le traité ne lui laissera un bénéfice que sur une certaine période : c'est précisément le rôle que nous avons assigné à la réassurance, de compenser les mauvaises années avec les bonnes à venir. Aussi, si la plupart des traités sont annuels⁴, certains — surtout parmi les traités excess — peuvent être signés pour plusieurs années, avec un droit de résiliation (moyennant indemnité ou non). La situation n'est d'ailleurs pas la même s'il s'agit d'un traité déjà existant, dont on peut espérer certains résultats sur la base des données fournies, ou s'il s'agit de rapports commençants dans une nouvelle branche ou avec une compagnie jeune qui n'a pas encore fait ses preuves en réassurance. Dans ce dernier cas, il est nécessaire de conclure un traité de longue durée, du genre de ceux que la littérature allemande appelle « contrats de construction⁵ ».

La durée du contrat peut-être indépendante des parties. C'est le cas d'acceptation de « queues de portefeuilles⁶ ». Souvent, pour entrer dans une société, le réassureur est obligé d'accepter de reprendre un traité résilié comprenant des contrats encore en cours. L'expiration du traité sera alors fixée à la date de termination de la dernière police. Il y a là un danger certain parce qu'au fur et à mesure de l'extinction des risques, le réassureur voit le portefeuille se dégonfler, et s'amoindrir les chances de compensation. Aussi, n'accepte-t-on ce genre de reprise qu'accompagnée d'une production nouvelle : la queue de portefeuille procure alors, au contraire, un avantage en assurant une compensation jusqu'à ce que cette production fraîche atteigne un chiffre suffisant. Il ne faut pas se dissimuler d'ailleurs, que, dans la plupart des cas, le réassureur ne peut guère discuter les conditions proposées par la cédante : la concurrence est trop forte dans cette pro-

4. Thorin, *op. cit.*, p. 53. De même, Gardner, p. 57.

4. Thorin, *op. cit.*, p. 53. De même, Gardner, *op. cit.*, p. 57.

5. Cruciger, *op. cit.*, p. 290. *Supra*, p. 56.

6. Gobert, *op. cit.*, p. 28 et suiv., chap. IV : « Dangers des queues de portefeuilles ».

fession pour que les compagnies directes ne soient pas à peu près sûres de placer leurs traités, à condition bien entendu que le rendement n'en soit pas par trop défavorable. Souvent, le réassureur ne peut qu'accepter ou refuser, sans discussion⁷.

Etude des statistiques de la cédante. — Outre le texte même du traité, le réassureur dispose d'un autre objet d'étude : la statistique fournie par la cédante⁸. Cette statistique plus ou moins détaillée porte sur le rendement du traité, s'il existait déjà auparavant ou sur celui de la branche, pour les derniers exercices. Elle fait ressortir le rapport sinistres-primés et le gain net après déduction des commissions, comme dans le tableau ci-contre établi par Mainardi⁹.

Année financière	Primes	Commissions : 27 1/2 %	Sinistres	Pertes ou Gains nets
1919	68.425	18.817	68 % = 46.539	+ 3.069
1920	74.605	20.516	65 % = 48.493	+ 5.596
1921	70.900	19.948	70 % = 49.630	+ 1.172
1922	92.640	25.476	55 % = 50.952	+ 16.212
1923	101.430	28.443	58 % = 59.981	— 2.049
		+ Réserve :	17.047	— 2.049
Total	410.000	112.750	272.650	+ 24.600
Moyenne annuelle .	82.000	22.550	66,5 % = 54.530	+ 4.920

La moyenne annuelle représentera, pour autant qu'une modification profonde de la composition du portefeuille n'intervienne pas, la valeur qu'on peut attribuer au traité¹⁰.

7. Metzger, *loc. cit.*

8. Sur cette question et les fraudes possibles de la part de la cédante, voir Gobert, chap. II, p. 78 et suiv. — De même, *Ehrenzweig, Aphorismen über Rückversicherung, Assekuranz-Jahrbuch*, vol. I, p. 39 (1880).

9. *Op. cit.*, p. 40.

10. Pour Serkowskij, des renseignements de cet ordre ne sont pas suffisants pour le réassureur, car ils ne lui permettent pas de calculer le risque d'assurance. Les renseignements préalables et les bordereaux trimestriels devraient être remplacés par les données suivantes, divisées s'il y a lieu entre quelques grandes classes de risques (simples et industriels, en incendie, par exemple) :

1. Nombre des risques ou des polices;
2. Sommes d'assurance totales;
3. Sommes réassurées;
4. Primes totales;
5. Prime de réassurance;
6. Nombre des sinistres;

Le reproche que l'on peut faire à Mainardi¹¹, c'est de ne pas insister sur une notion essentielle pour l'appréciation d'un traité : la correspondance absolue qui doit exister entre la période à laquelle s'appliquent les primes et celle à laquelle se rapportent les sinistres considérés dans la statistique.

Si l'on considère les douze derniers mois écoulés, par exemple, on doit rapprocher : d'une part, les *primes acquises*, c'est-à-dire les primes émises pendant ces douze mois, augmentées de la portion de prime pour risques en cours à l'origine de la période et diminuées de la portion de prime pour risques en cours à son expiration ; d'autre part, le montant des *sinistres effectivement survenus* pendant les douze mois en cause, c'est-à-dire le montant des sinistres payés pendant cette période, diminué des sinistres en suspens à son origine et augmenté des sinistres en suspens à son expiration¹².

En ce qui concerne les traités excess, dans leur forme la plus absolue — et d'ailleurs la plus simple, — on ne tient pas compte des risques en cours : le réassureur touche un certain pourcentage des primes émises pendant une certaine période, douze mois par exemple, et rembourse la part convenue des sinistres effectivement survenus pendant cette même période. Le réassureur ne bénéficie pas des primes pour risques en cours à l'origine du contrat, tandis qu'il participe aux sinistres afférents à ces risques en cours. En contre-partie, il touche sa part des primes sur les risques en cours à l'expira-

7. Montant des sinistres payés et survenus dans la période considérée :

- a) Total,
- b) Part du réassureur ;

8. Montant des sinistres en suspens, survenus dans la période considérée :

- a) Total,
- b) Part du réassureur ;

9. Montant des sinistres payés pendant la période considérée mais survenus dans des périodes antérieures :

- a) Total ;
- b) Part du réassureur.

Serkowskij, « Das Risiko des Rückversichers in der Feuerversicherung », édition spéciale de *Das Versicherungs-Archiv*, Vienne, 1933.

11. Serkowskij fait la distinction entre les sinistres ; mais il ne fait pas de place à la notion corrélatrice de primes acquises.

12. *Infra*, chap. IV, § 1.

tion sans avoir à participer aux sinistres s'y rapportant. Les statistiques doivent être établies en conséquence.

Il y a là un ensemble de notions, dont l'oubli est la cause fréquente de malentendus entre réassureurs et cédants. C'est pourquoi nous avons tenu à les rappeler en détail.

Une statistique de ce genre ne suffit cependant pas pour apprécier le risque technique de réassurance : elle n'indique pas les raisons du rendement (causes des sinistres) et surtout elle ne renseigne pas le réassureur sur la nature du risque qu'il assume, mais seulement sur celle du risque total de l'assureur. Il faudrait la compléter en donnant le détail de la *composition du portefeuille* et faire une statistique du résultat obtenu par le traité antérieur, ou qu'on aurait obtenu par un traité antérieur, en faisant intervenir la notion de *plein*.

La composition du portefeuille n'est pas souvent donnée; mais le réassureur peut s'en faire une idée par la situation géographique de la société et ce qu'il sait de sa politique de production : une mutuelle de province, par exemple, n'aura pas la même clientèle qu'une société anonyme de Paris : un groupement d'industriels fournira un aliment riche en risques graves, tandis que la mutuelle provinciale présente un gros portefeuille de risques simples ou agricoles.

D'autre part, la cédante peut accepter de diviser la statistique générale en deux parties : part de l'assureur, part du réassureur¹³. C'est le seul moyen pour ce dernier de se renseigner sur la politique suivie en réassurance par la cédante : il est évident qu'il refusera le traité si la statistique révèle un profit constant sur la rétention et une perte constante sur les cessions. Le point à considérer, ici, n'est pas seulement le taux des sinistres : nous savons qu'il est normalement plus élevé chez le réassureur; c'est le résultat net qui importe et qui servira à déterminer le prix auquel est acceptable le traité.

Composition du portefeuille du réassureur. — Le réassureur ne doit pas seulement apprécier le traité en lui-même; il doit

13. Hermannsdorfer, p. 103.

l'examiner comme partie de son portefeuille en cours. Du fait que la réassurance doit nécessairement compenser entre elles les pertes faites sur certaines affaires par les gains obtenus sur d'autres pour équilibrer son exercice, découle une règle aussi vitale pour elle que pour l'assurance directe : la *division des risques*. Cette division doit s'envisager aussi bien par branches que par pays (ou monnaies)¹⁴.

Par branches tout d'abord, le réassureur adopte une certaine méthode dans son exploitation, méthode qui lui est dictée par le rendement des diverses branches au moment où il signe le traité. Il peut désirer augmenter son portefeuille dans telle catégorie d'assurance, le diminuer dans telle autre. Il y a eu une période, après la guerre, où la réassurance transport était très demandée parce qu'elle avait donné durant la guerre, grâce aux tarifs très élevés, des résultats favorables. La situation change avec la fin des hostilités : la concurrence reprend, les tarifs baissent à cause de la disparition des risques de guerre ; les sinistres ruineux, les faillites nombreuses obligent alors les réassureurs à renverser leur politique d'acceptation. Ceux qui furent assez sages pour pratiquer des coupes sévères dans leur portefeuille maritime se tirèrent de la crise sans trop de dommages. Mais nombreuses furent les faillites de réassureurs aussi bien que d'assureurs directs. L'amélioration qui suit actuellement cette épuration va sans doute amener un nouveau renversement¹⁵.

Le même phénomène se retrouve en incendie où les brillants résultats actuels succèdent à une mauvaise période. Les réassureurs ont dû à cause de la crise abandonner pratiquement l'exploitation de la branche crédit, part notable de leur portefeuille au temps de la prospérité. Inversement, la branche vie attire aujourd'hui tous les réassureurs, qui n'hésitent pas

14. « Le risque de réassurance a trois dimensions : il doit être divisé non seulement en *catégories* et *pays* aussi nombreux que possible, mais aussi dans le *temps* » *The Review*, 21 novembre 1930.

15. Voir Golding, *op. cit.*, p. 29. Cf. *supra*, chap. I, § 3.

à faire des sacrifices considérables pour y augmenter leur production.

Ce qui intéresse le réassureur, c'est de maintenir l'équilibre entre les branches, de telle sorte que le résultat final soit bénéficiaire. Il lui faut exercer là une grande prudence et choisir avec soin les affaires où il veut augmenter sa production¹⁶ : l'expérience révèle, en effet, que les périodes favorables par le taux des sinistres sont accompagnées de baisses de tarifs qui causent inévitablement une baisse du profit. C'est ce que note la Munich à propos des affaires incendie allemandes¹⁷ et c'est pourquoi le réassureur ne doit pas se laisser entraîner à produire au maximum dans une branche, au simple vu des bons résultats antérieurs.

Ce souci de maintenir l'équilibre des branches peut donc amener le réassureur à refuser un traité qui semble favorable, mais dont l'introduction dans son portefeuille, ferait pencher la balance trop lourdement du côté d'une seule branche. Inversement, le désir de rétablir l'équilibre menacé par le mauvais rendement d'une catégorie de risque peut lui faire rechercher systématiquement la souscription de traité d'une autre classe, même à des prix insuffisants.

Il en va de même de la division *par pays*, de ce que Golding¹⁸ appelle la « distribution géographique » des affaires. De même que toutes les classes de risques procurent rarement en même temps le même rendement, ainsi certains pays donnent des résultats défavorables tandis que d'autres sont bénéficiaires. Le but du réassureur doit être, ici encore, d'équilibrer les pertes par les bénéfices en pratiquant une répartition judicieuse de ses affaires, modifiable avec les circonstances.

C'est ainsi que, en suivant la marche de la branche incendie à travers les comptes-rendus de la Suisse de réassurance et de la Munich, on voit les affaires allemandes, très mauvaises en 1925, s'améliorer progressivement jusqu'à être excellentes

16. Metzger, *op. cit.*, p. 72.

17. Compte-rendu pour 1935-1936.

18. *Op. cit.*, p. 32.

en 1936 et parallèlement les affaires suédoises diminuer de qualité pendant la même période; on voit aussi que le rendement de certains pays, est, au contraire, très irrégulier, donnant une année de gros bénéfices, l'année suivante des pertes considérables (Japon, Etats-Unis).

Le marché national est insuffisant pour procurer cet équilibre : toutes les branches peuvent y être affectées par une cause commune et causer une perte en fin d'exercice, et cela pendant une longue période. Il est donc nécessaire d'opérer sur le plan international, même si le noyau de la production est constitué par les affaires nationales. A noter d'ailleurs que les mêmes résultats sont atteints, que l'on pratique la réassurance de compagnies étrangères ou que l'on accepte des cessions de compagnies nationales opérant à l'étranger. Néanmoins, la signature de traité avec les compagnies étrangères reste préférable, car ce sont elles qui obtiennent sur leur marché national les meilleures affaires, tandis qu'une certaine anti-sélection se pratique automatiquement contre l'assureur de l'extérieur.

Le réassureur doit suivre de très près la composition de son portefeuille par région et la région à considérer est non seulement celle des traités, mais celle des risques. Pratiquant une politique à longue vue, une série d'échecs ne suffit pas à lui faire quitter un marché; mais il peut réduire au minimum sa souscription, tout en laissant prêter son organisation pour des jours meilleurs. Cependant, il ne doit pas hésiter à se retirer complètement s'il lui semble que ses pertes lui paraissent dues à des facteurs permanents ou d'un caractère « provisoire qui dure¹⁹ ».

Le problème se complique du fait des variations monétaires et des réglementations légales particulières à chaque pays. Hermannsdorfer cite l'exemple de la réassurance allemande au moment de l'inflation; la plupart des portefeuilles se trouvaient « saturés » et les réassureurs n'avaient aucun désir de

19. Voir l'abandon des marchés du Proche-Orient par les réassureurs français.

les voir se gonfler encore de risques en marks. De même un réassureur peut répugner à travailler dans des contrées où ses créances risquent d'être bloquées par un contrôle des devises trop sévère. Ou encore il peut abandonner un marché où un institut national vient le concurrencer, en imposant la réassurance obligatoire pour une grosse part des affaires.

Facteurs politiques : personnalité de la cédante. — Ces considérations techniques permettent au réassureur de se faire une idée de la valeur du traité, de savoir s'il rentre dans le cadre de ses opérations, de déterminer en conséquence la part qu'il en peut accepter; mais pour régler la question préjudicielle de savoir s'il acceptera le traité en principe, d'autres facteurs sont souvent d'une importance plus grande. Ce qui prime toutes les autres considérations, c'est fréquemment *la personnalité de la cédante*.

Les méthodes modernes de la réassurance tendent, en effet, à concentrer de plus en plus la gestion du traité entre les mains de la cédante, enlevant pratiquement l'exercice de son droit de contrôle à l'acceptant. Le rendement du traité, pour des risques semblables peut donc être très différent selon la politique adoptée par la cédante; comme le réassureur ne peut faire autrement que de se fier à elle, le résultat final qu'il obtiendra sera fonction non seulement de la valeur intrinsèque du risque, mais surtout de la manière dont la cédante l'exploitera, c'est-à-dire à la fois de sa bonne foi et de son habileté aux affaires²⁰.

Le réassureur doit se renseigner avant tout sur la réputation financière et morale de l'entreprise qui lui offre une cession²¹. Cela n'a pas la même importance pour lui que pour la cédante dont le premier souci est la sécurité; mais il reste que les entre-

20. « Afin de prévenir les inconvénients et les dangers qui naîtraient de relations déloyales, le réassureur doit apporter, et apporte en fait, le plus grand soin dans le choix de ses cédants. Il est indispensable qu'il soit renseigné sur leur honnêteté, sur la nature de leurs opérations habituelles, sur leur plein, sur leurs primes et sur le résultat des dernières années », Villotte, *op. cit.*, p. 67.

21. Golding, *op. cit.*, p. 30.

prises les plus fortes sont celles qui recueillent les meilleures affaires²². Il est important aussi que la cédante soit suffisamment financée, que ses moyens financiers soient suffisamment disponibles, pour assurer la rentrée régulière des primes.

Le réassureur peut chercher plus loin : il peut vouloir connaître l'origine du financement de la cédante. Il est intéressant pour lui de savoir si les actionnaires représentent un groupe solide ; si, le cas échéant, il serait possible à la cédante de trouver des capitaux frais.

Cette étude lui fournira en outre des indications souvent précieuses sur la nature de la clientèle de la cédante et, par conséquent, sur la nature de l'aliment à attendre du traité. En particulier, la nature des liens qui peuvent unir la cédante à un groupe de sociétés d'assurances donne des indications non seulement au point de vue financier, mais aussi à celui de la conduite des affaires.

La réputation morale de la société, c'est son passé, mais c'est aussi son présent : le réassureur se renseigne, avant d'entrer en relations avec une entreprise d'assurances, sur l'honorabilité et le « standing » de ses organes dirigeants : conseil d'administration, direction²³. Il s'enquiert des rapports qu'a eus la société avec ses réassureurs antérieurs et de la réputation qu'ont acquise auprès de ceux-ci dans leurs rapports personnels les hauts fonctionnaires de la cédante.

Cela n'est d'ailleurs pas toute la personnalité de l'entreprise d'assurances : elle a des caractères indépendants de la qualité de ses représentants : elle occupe sur le marché une certaine situation, par exemple par son ancienneté et par les intérêts qu'elle commande. Nous avons déjà rencontré la question de l'âge de la société pour conclure que le portefeuille d'une entreprise débutante comprend nécessairement une forte part de risques peu rémunérateurs²⁴, tandis que nous

22. Mainardi, *op. cit.*, p. 39.

23. Hermannsdorfer, p. 100. De même : « Le facteur décisif sera souvent la personnalité de l'Underwriter », Gardner, p. 100.

24. A moins qu'elle ne fasse partie d'un groupe économique : Hermannsdorfer et Gardner, *loc. cit.*

signalions, après Gobert, le danger qu'il peut y avoir à travailler avec un partenaire qui possède une expérience trop approfondie des choses de la réassurance.

A égalité d'âge la situation de deux entreprises peut-être très différente : certaines sociétés augmentent régulièrement leur portefeuille du fait seul qu'elles sont de grosses entreprises, dont le nom suffit à attirer la clientèle; d'autres, au contraire, n'ont qu'une production nouvelle faible, par suite du manque de vitalité de leurs agents et de la routine du siège social.

D'autres encore ont une politique jeune, parce qu'elles renouvellent leurs cadres ou qu'un regroupement avec d'autres sociétés leur a donné une vigueur nouvelle; autant d'indications que la rumeur publique²⁵ portera à la connaissance du réassureur et qui le renseigneront sur l'activité, la personnalité de la cédante et sur ce qu'il y a lieu d'attendre en quantité et en qualité du traité négocié.

La cédante fournit d'ailleurs des données sur sa politique générale, sous forme des bilans et comptes de profits et pertes des dernières années. Cependant, ces renseignements ne sont pas de la même importance que les statistiques particulières aux risques ou à la branche en cause, dont nous parlions plus haut. Ils indiquent seulement les résultats généraux de la compagnie cédante, dont il n'est pas certain qu'il se retrouve sur toute sa production²⁶. Comme le remarque Gardner, on préfère une compagnie qui encaisse annuellement 250.000 fr. avec un taux de sinistres de 75% à une compagnie dont la production se monte à 500.000 francs, mais dont les sinistres atteignent 85%²⁷. Ces documents sont un témoignage de la plus ou moins grande habileté de la cédante, dont on peut penser qu'elle se manifestera semblablement dans les différentes branches.

25. Gardner cite comme source de renseignements la presse professionnelle.

26. Mainardi, *op. cit.*, p. 39.

27. Il s'agit d'assurances transport.

Le taux révélé par ces pièces, des sinistres par rapport aux primes, indique au réassureur la ligne générale de la politique de tarification de l'assureur, point très important dans l'appréciation du crédit à accorder à la cédante. Si l'assureur se conforme aux conventions de la profession, il y a des chances pour que ces sinistres restent, sur une période suffisamment étendue, dans la norme qui a servi à les établir. Il peut arriver que ce facteur soit décisif pour l'acceptation du traité : c'est ainsi que les réassureurs allemands refusent leur couverture au Gerling-Konzern, coupable à leurs yeux de ne pas adhérer aux conventions tarifaires²⁸.

Ce paragraphe préliminaire nous a montré de quels moyens le réassureur disposait lors de la signature du traité pour apprécier la valeur probable du risque assumé. Nous allons examiner maintenant quel est en pratique le risque couru par le réassureur pour l'ensemble de son portefeuille et tout d'abord le risque « assurance ».

§ 2. Le risque technique.

Le risque. — Dans un portefeuille de réassurance constitué par un ensemble de traités on peut définir le risque technique comme le coefficient d'écart de la moyenne des sinistres annuels : pour cet ensemble, il est égal à la racine carrée de la somme des carrés des risques techniques de chaque traité²⁹.

La première question à résoudre est donc le calcul du risque sur chaque traité : si l'on dispose des renseignements suffisants sur les résultats passés du traité, divisés en part de l'assureur et part du réassureur, ou sur la composition du portefeuille cédé, en rapport avec le tableau de plein, ce risque particulier peut s'évaluer comme en assurance directe.

28. Hermannsdorfer, p. 104.

29. Serkowskij, *op. cit.*

En supposant ce problème liminaire résolu, le portefeuille du réassureur est constitué par une série de traités dont les éléments constitutifs peuvent différer profondément; il lui faut organiser avec ces risques inégaux un équilibre qu'il obtient en limitant ses participations par une rétrocession plus ou moins étendue. Le même problème se pose pour lui comme pour l'assureur, quand il s'agissait pour celui-ci d'organiser en fonction des lois de la statistique sa communauté de risques.

Serkowskij en donne quelques exemples qui éclairent la question et que nous reproduisons en note³⁰. Ces exemples

30. Exemple 1. — Supposons 100 traités de composition identique. En désignant par C' le risque technique de chaque traité le risque total est égal à :

$$\sqrt{100 (C')^2} = 10 C'$$

soit : $10 C' : 100 C' = 0,1 = 10\%$ de la somme de tous les risques.

Pour 200 traités ce calcul donnerait 7 %, pour 500 traités 4,5 % etc... c'est-à-dire que le taux des sinistres peut s'écarter de la normale de 10, 7, 4,5 % de la prime nette.

Exemple 2. — Parmi 100 traités supposons que le risque technique des 10 premiers est C' celui des 10 suivants 2 C' etc...

Nombre de traités	Risque de chacun	Somme des risques	Somme des carrés
10	C'	10 C'	10 (C') ²
10	2 C'	10,2 C'	10 (2 C') ²
10	3 C'	10,3 C'	10 (3 C') ²
10	4 C'	10,4 C'	10 (4 C') ²
10	5 C'	10,5 C'	10 (5 C') ²
10	6 C'	10,6 C'	10 (6 C') ²
10	7 C'	10,7 C'	10 (7 C') ²
10	8 C'	10,8 C'	10 (8 C') ²
10	9 C'	10,9 C'	10 (9 C') ²
10	10 C'	10,10 C'	10 (10 C') ²
100	—	550 C'	3.850 (C') ²

Le risque total sera $\sqrt{3850 (C')^2} = 62. C'$ et le rapport du risque total à la somme des risques :

$$62 C' : 550 C' = 0,113 = 11,3\%$$

Exemple 3. — Sur 100 traités si 99 sont de risque C', un seul de risque 100 C', le rapport précédent devient 50 %.

Exemple 4. — Sur 100 traités si 99 sont de risque C', un seul de risque 1000 C', le rapport précédent devient 91 %.

On voit que l'équilibre du portefeuille risque peu d'être détruit si chaque risque est comparable au voisin (exemple 2); mais que l'introduction d'un risque très différent amène une très forte possibilité d'écart (exemples 3 et 4).

montrent que pour éviter de grosses sautes dans ses résultats industriels, le réassureur doit composer son portefeuille pour propre compte de traités comparables au point de vue du risque, en quantité et en qualité, c'est-à-dire comparables par l'aliment fourni et la norme des sinistres.

La participation. — La principale indication que possède le réassureur sur l'aliment à attendre du traité, c'est le plein de la cédante. Nous avons déjà noté cette influence du plein de la cédante sur la détermination par le réassureur de sa participation.

Le réassureur doit examiner non seulement la hauteur de ce plein, mais aussi selon quelles méthodes la cédante la fixe. En principe le plein de la cédante varie avec la prime du risque; la question est alors de savoir si le risque a été tarifé à sa juste valeur.

La cédante a bien des moyens de passer au réassureur un risque sous-tarifé ; en particulier, elle peut fractionner un risque global en ne cédant que les parties dangereuses auxquelles elle applique le taux moyen de la police. L'interprétation de la notion d'unité de risque est laissée entièrement à la discrétion du premier assureur et l'acceptant n'a pas de moyens de la contrôler³¹.

Il peut arriver aussi que la totalité du risque cédé ait été tarifée au-dessous du prix normal sans que l'assureur y perde, parce que la commission de réassurance peut lui permettre, en gardant un plein assez faible, de compenser là sous-tarification³², soit un risque de 1 million qui devrait être tarifé 3 % et que l'assureur prend à 2 %. Avec un plein de conservation de 100.000, la prime sur sa participation n'est insuffisante que de 100. Sur les 900.000 cédés, il paye une prime de réassurance de 1.800 : il suffit alors que sa commission dépasse

31. Gobert, *loc. cit.*; Thorin, *op. cit.*, p. 49; Jahn, « Auslegung des Begriffs Risiko », *op. cit.*, p. 553.

32. Thorin, *loc. cit.*, Hermannsdorfer, p. 129 d'après *Oesterreiche Revue*, « Ueber die Bestimmung des Selbstbehaltes », 1926, n° 20.

de 6 % ses propres frais pour que le manque de prime soit couvert. L'auteur de l'*Oesterreische Revue* conclut que le plein de l'assureur devrait être fixé uniquement par rapport à la prime nette.

En fait, les tableaux de pleins tiennent compte dans une mesure plus ou moins mathématique de la prime nette, prime de tarif, ou prime réellement appliquée. Cependant, en transport surtout, un maximum peut être spécifié par catégorie de risques, sans que le taux de prime effectif entre en ligne de compte. Si la cédante a une politique de prime raisonnable et est de bonne foi, le résultat est le même.

Jahn a étudié le rapport entre le plein de la cédante et la participation du réassureur³³. Sur 20 traités observés, il en trouve 5 pour lesquels la participation du réassureur est de $\frac{3}{4}$ ou $\frac{1}{2}$ du plein. Dans un cas seulement la participation est égale à 2,4, 5 fois le plein. Si cependant le réassureur est unique il peut arriver qu'il prenne beaucoup plus ; mais d'une façon générale, participation et plein sont comparables. Dans un traité quote-part, la participation varie généralement entre 10 et 50 % en se rapprochant plus souvent de cette limite supérieure.

Il semble que les bases d'observation de Jahn soient trop étroites pour qu'on puisse tirer de son étude des conclusions d'ordre général même pour la seule branche incendie³⁴. La détermination de la participation du réassureur dépend de trop de facteurs pour qu'on puisse poser de telles règles : les considérations techniques ne sont pas les seules : des éléments d'ordre financier, les rapports existant entre les deux partenaires, la communauté éventuelle de leurs intérêts, les relations entre les dirigeants, ainsi que l'ancienneté plus ou moins grande de ces relations rendent inévitables dans la pratique des différences considérables.

33. *Op. cit.*, p. 173 et suiv. D'après Gardner, les traités de réassurance transport stipulent couramment que le plein de la cédante ne devra pas être inférieure à deux pleins (participations) du réassureur.

34. C'est aussi l'opinion de Hermannsdorfer, p. 135.

Le plein : rétrocession. — Une seconde question se pose au réassureur, dont par contrecoup se ressentira la fixation de sa participation, c'est celle de savoir ce qu'il entend garder pour son propre compte sur le traité accepté. Les considérations qui interviennent sont ici les mêmes que pour l'assureur direct : la rétention du réassureur se détermine sous l'influence des mêmes facteurs que celle de l'assureur direct : cumuls, force de la société, possibilités de rétrocession et politique générale du réassureur. Nous avons déjà signalé la plupart de ces questions. Nous examinerons seulement ici le rôle de la rétrocession pour la réassurance.

Il y a identité dans la nature des opérations de rétrocession et de réassurance : celle-ci est le premier échelon de la division des risques et les échelons ultérieurs sont désignés par le nom de rétrocession. Il y a identité de but : permettre à un assureur de signer un risque qu'il ne pourrait seul absorber, faute de trouver dans son portefeuille une compensation suffisante. Il y a identité de formes également : rétrocession facultative ou par traité, et identité de méthodes : rétrocession sur excédents de sommes et de sinistres ou en participation; on rencontre encore la méthode du pool.

« La rétrocession sur excédents est le seul moyen scientifique de diviser le portefeuille du réassureur et de lui donner l'homogénéité indispensable à son bon équilibre³⁵. » On voit que l'opinion de la doctrine est la même ici que pour l'assurance directe. Mais la pratique a une vue différente des choses : elle reproche à cette méthode d'entraîner un travail compliqué : le réassureur doit établir une statistique « position » de tous ses engagements et leur recherche dans les bordereaux de cession des cédantes exige un personnel nombreux et spécialisé, qui doit encore tenir à jour cette statistique par le report des changements et des annulations³⁶. L'ensemble suppose que toutes les cédantes envoient des documents complets :

35. Metzger, *op. cit.*, p. 79.

36. Golding, *op. cit.*, p. 212 et suiv.; — Gardner, *op. cit.*, p. 48 et suiv.

nous avons vu que ce n'était pas le cas général et que bien des réassureurs avaient renoncé à tenir une telle statistique.

Aussi, malgré son imperfection technique, on préfère la plupart du temps le traité en participation pure (ou quote-part). Il ne comprend d'ailleurs pas forcément tous les risques souscrits par l'assureur direct, ce qui serait le cas dans une rétrocession de réassurances-quote; mais ce qui ne l'est pas lorsque la rétrocession porte sur des réassurances en excédent ou en excess. Il est pratique pour le réassureur, parce qu'il lui permet de se débarrasser, sans travail compliqué³⁷, de parts constantes d'affaires dans une région ou dans une branche où il ne tient pas à garder pour son propre compte un portefeuille trop gonflé. A cet effet, le réassureur réunit souvent en groupes, par nature de risques, le plus souvent par origine géographique plusieurs traités provenant de cédantes différentes, pour former un « pool », dont il rétrocède une part fixe à une série de rétrocessionnaires³⁸.

Cela lui fournit en même temps un élément commode de réciprocité. De plus, ce procédé permet au réassureur, malgré l'imprécision du système de la quote-part, d'éviter le danger de cumul qui est pour lui plus grand encore que pour l'assureur direct : celui-ci, en effet, sauf peut-être dans la branche transport, peut éviter pratiquement les engagements trop élevés sur un seul risque en limitant à l'avance sa souscription. Il n'a à craindre que le cumul venant de la « catastrophe » dans laquelle plusieurs risques sont atteints en même temps.

Le réassureur, par contre, est susceptible d'être intéressé au même risque par des voies différentes : l'assuré primitif s'adresse souvent à différents assureurs. Il peut arriver que ceux-ci passent un traité de réassurance auprès de la même entreprise, qui se trouve alors réunir dans son portefeuille l'ensemble des excédents sur le même risque. Ceci est

37. Gardner : « Quota-share retrocession treaties can be worked much more economically than excess retrocessions ».

38. Ce pool est différent de ce qu'on appelle ordinairement le « pool de réassurance » et que nous avons déjà étudié.

particulièrement dangereux lorsque le risque de sinistre total est grand (« bijouterie »³⁹).

Le traité excédent serait évidemment préférable; mais il est souvent nécessaire de passer par la méthode de la participation. Les réassureurs qui acceptent des rétrocessions sont peu désireux de prendre des excédents de réassurance. Contre eux se construit une double anti-sélection, résultat de la première opération de la réassurance d'une part, et anti-sélection au second stade parce que le réassureur cédant fait aussi un choix et ne cède que les risques trop élevés ou trop hasardeux pour être retenus entièrement⁴⁰.

La méthode de la quote-part procure au contraire un rendement comparable à celui de la réassurance. Aussi, le tableau suivant tiré du rapport du Bureau fédéral suisse est un témoignage de la prédominance du traité quote-part en rétrocession, en ce sens que les sinistres du rétrocessionnaire ne diffèrent que très peu de ceux du réassureur.

Réassurances dommagés en Suisse, 1931-1936, millions de Francs suisses.

Années	Primes brutes	Sinistres bruts	%	Primes nettes	Sinistres nets	%	Primes de rétro	Sinistres de rétro	%
1936 ..	259,87	132,68	51	178,95	94,98	53	80,92	37,70	47
1935 ..	211,06	112,44	53	148,26	80,65	54	62,80	31,79	51
1934 ..	208,92	120,56	58	148,10	87,09	59	60,82	33,47	55
1933 ..	270,05	160,91	60	157,24	94,92	60	112,81	65,99	60
1932 ..	340,60	204,15	60	195,52	117,54	60	145,08	86,59	60
1931 ..	372,06	225,83	61	212,53	129,60	61	159,53	96,23	60

On ne remarque donc pas ici les différences dans les taux de sinistres qui caractérisent les cessions de réassurance au premier échelon. C'est ce que montre encore, en détaillant pour les diverses branches, ce tableau dressé pour la même période, et d'après la même source (Tableau A ci-contre).

Mêmes constatations, sous une autre forme, pour 1935, en Allemagne (millions de marks) (Tableau B ci-contre).

39. Hermannsdorfer, p. 200. — *Contra* : Moldenhauer, art. Rückversicherung », dans le *Versicherungs-Lexikon* de Manes.

40. Golding, *loc. cit.*, p. 215.

TABLEAU A

Pourcentage des sinistres bruts et nets des Compagnies suisses de réassurance dans les différentes branches

Années	Accidents		Maladie		Incendie		Resp. civ.		Transports		Grêle		Cautions		Diverses		Moyenne	
	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net
1936	61	61	64	64	51	53	48	51	66	66	85	86	18	19	33	34	51	53
1935	62	60	70	70	52	52	50	53	70	71	59	58	38	45	37	39	53	54
1934	69	66	69	69	56	57	56	59	68	69	71	71	62	71	34	34	58	59
1933	73	70	72	72	58	58	58	59	70	71	59	59	67	75	36	36	60	60
1932	72	69	73	72	55	54	63	62	80	78	57	57	123	130	42	41	60	60
1931	75	70	73	73	61	60	47	50	81	76	93	94	126	133	41	41	61	61

TABLEAU B

Sinistres nets des réassureurs et rétrocessionnaires allemands en 1935.

	Total		Vie		Accidents		Resp. civ.		Incendie		Crédit		Vol		Grêle		Corps Autos	
	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net	Brut	Net
Primes nettes.....	292,8	103,0	20,1	49,6	70,9	2,0	8,3	6,3	10,9									
Sinistres nets	134,2	43,7	10,8	25,6	30,5	0,7	2,0	3,6	6,1									
%	46	42	54	51	43	35	24	57	56									
Primes rétro.....	118,9	47,8	3,6	15,7	41,6	1,2	1,4	3,1	1,2									
Sinistres rétro.	56,6	24,8	1,8	7,2	18,1	0,4	0,3	1,6	0,7									
%	47	51	50	45	43	33	21	51	58									

On voit donc que la rétrocession représente, avant tout, une garantie pour le réassureur de ne pas dépasser ses possibilités; elle n'a plus au même degré que pour l'assurance directe le rôle de décharger l'entrepreneur d'assurances de risques trop hasardeux.

Mesure de la rétrocession. — Les sociétés de réassurance rétrocèdent largement, que ce soit dans ce but de sécurité ou comme moyen de se procurer des traités avec réciprocité.

Voici un aperçu pour l'année 1936 de l'ampleur de cet usage de la rétrocession chez les entreprises professionnelles de réassurance⁴¹, avec les chiffres pour le portefeuille dommages et pour le portefeuille vie, en milliers d'unités de la devise nationale :

Rétrocession chez les réassureurs professionnels (1936).

	Dommages			Vie		
	Primes brutes	Primes nettes	Rétro %	Primes brutes	Primes nettes	Rétro %
Allemagne	245.716	196.327	20,2	145.657	110.248	24,4
Suisse	291.279	201.253	30,5	99.870	77.959	21,9
France	529.811 ⁴²	315.267 ⁴²	40,5	71.293 ⁴⁵	39.547 ⁴⁵	44,5
Hollande ⁴³	2.516	1.656	33,8	3.907	3.152	19,2
Danemark	39.068	21.613	44,6	31.243 ⁴⁶	21.376	31,6
Finlande	39.234	19.611	49,7	—	—	—
Suède	12.112	5.990	50,1	—	—	—
Italie	141.554 ⁴⁴	34.628 ⁴⁴	75,6	15.314	7.595	50,4
Pologne	6.250	3.330	46,7	480	435	9,4
Turquie	1.547	206	87,2	295	235	21,7
Chili	21.608	6.174	71,4	6.182	3.281	46,9

Hollitscher remarque avec justesse que le taux de rétrocession dans chaque branche se rapproche du taux de réassurance (R : Réassurance, r : rétrocession) :

41. D'après *The Review*, 26 nov. 1937.

42. Ce chiffre ne comprend pas les deux sociétés : Européenne de réassurance et Parisienne de réassurance dont le total 1935 est 81.510-63.403 (30 juin 1935).

43. Universelle, de réassurance seulement.

44. Dont l'Union italienne de réassurance : 106.189-19.076.

45. Y compris les chiffres de deux compagnies ci-dessus au 30 juin 1935.

46. Non compris Nord-Gjen (en 1935, 8885-5607 : 36,9 %) et Salamandra (199).

	Vie		Incendie		Transport		Accidents et R. C.	
	R	r	R	r	R	r	R	r
Allemagne 1913 %	4	14	49	51	51	60	22	17
— 1926 —	23	33	48 env.	44	49	50	37	26
— 1935 —	14	32	55	37	50	45	64	22
Suisse 1913 %	9	4	—	—	—	—	—	—
— 1926 —	8	36	55	52	41	39	9	37
— 1936 —	9	29	52	39	43	14	31	25

Pour en terminer avec la question de la rétrocession, nous remarquerons que la division successive du risque par la réassurance n'est pas possible d'une façon illimitée : à chaque nouvelle rétrocession, non seulement l'aliment devient plus pauvre et les chances de compensation se raréfient, mais les frais, aussi réduits soient-ils, viennent grever l'opération et enlever toute chance de profit, ce qui fixe certaines limites aux possibilités de réassurances⁴⁷.

Les sinistres. — Le réassureur, ayant calculé sa participation et son plein dans diverses catégories de risques, pour obtenir une compensation dans l'exercice, peut-il espérer aussi que dans la dimension « temps », la réassurance lui donnera des résultats satisfaisants ? Autrement dit, est-ce que dans chaque branche, sur une période suffisamment longue, le rapport sinistre-prime sera normal ? C'est la dernière question que nous avons à nous poser en ce qui regarde le risque technique du réassureur.

Nous reprendrons succinctement, en les groupant par branches, et en les complétant, les résultats acquis, spécialement pour la période 1925-1936.

On peut partir de deux points de vues différents : sinistres du réassureur relatifs à ses acceptations, ou sinistres de compagnies d'assurances relatifs à leurs cessions.

En nous servant des statistiques suédoises utilisées dans

⁴⁷. Mainardi, *op. cit.*, p. 33. — Hollitscher, p. 54.

la première partie, nous sommes arrivés aux résultats suivants (A : assureur, R : réassureur) :

Sinistres des assureurs suédois et de leurs réassureurs (% des primes).

	Transport		Incendie		Accidents		Vie	
	A	R	A	R	A	R	A	R
1936	57	76	51	77	54	56	45	47
1935	54	71	50	72	55	55	45	52
1934	52	76	51	60	55	55	38	42
1933	53	77	50	54	55	56	41	39
1932	60	80	—	—	57	46	44	47
1931	62	92	56	59	53	54	42	41
1930	64	83	56	69	54	48	38	41
1929	66	104	61	69	56	57	92	37
1928	58	90	52	61	56	56	42	32
1927	55	84	47	46	53	50	44	40
1926	71	102	51	63	57	57	43	39
1925	73	106	54	64	55	68	42	30
Moyenne pondérée.....	61	88	52	62	56	56	42	40
Ecart total.....	21	35	14	31	4	24	7	22

Ce tableau montre d'abord que les sinistres du réassureur sont, d'une façon générale, plus élevés que ceux de l'assureur. Nous avons déjà insisté sur ce point ; dans le même ordre d'idée, on peut remarquer que l'amplitude des variations de la courbe des sinistres est moins grande chez l'assureur : en transport, la moyenne des sinistres, chez celui-ci, est 61 %, le taux le plus bas, 52 % (écart : — 9), le taux le plus élevé 73 % (écart : + 12) ; chez le réassureur la moyenne est 88, les écarts respectivement — 17 et + 18. Mêmes constatations en incendie : moyennes 52 et 62 ; écarts de l'assureur : — 5, + 9 ; du réassureur — 16 et + 15. La différence entre le taux le plus bas et le taux le plus élevé est de 31 pour le réassureur contre 14 pour l'assureur (en transport : 35 contre 21). Ces différences sont encore plus accentuées en accidents et en vie ; mais les cessions sont trop peu considérables, dans ces branches, pour qu'on puisse arriver à des résultats concluants.

C'est une vérification du rôle attribué à la réassurance ; c'est aussi une preuve de la nécessité qu'il y a pour le réas-

sueur de travailler sur une échelle aussi vaste que possible pour obtenir une compensation des risques.

Voyons maintenant si le résultat est plus favorable pour le portefeuille indirect, global des sociétés allemandes, professionnelles ou non. Hermannsdorfer a étudié la période 1906 à 1920 : nous en tirons la statistique suivante :

Pourcentages de sinistres des réassureurs allemands.

	Incendie	Transport	Accidents	Vie	Diverses	Toutes branches
1906	80,7	75,7	50,7	33,5	111,9	80,4
1907	66,3	80,4	48,1	34,5	55,0	65,9
1908	69,2	85,1	54,2	35,5	53,9	67,8
1909	67,3	81,3	52,1	27,6	54,4	65,8
1910	62,1	77,7	49,6	30,2	54,4	64,5
1911	68,4	76,3	49,1	31,6	63,2	68,1
1912	66,5	74,6	55,2	31,4	55,1	66,4
1913	66,3	75,7	49,1	33,7	58,1	71,1
1914	68,7	87,1	54,9	37,3	59,2	68,2
1915	59,6	90,2	47,1	47,0	56,8	65,6
1916	59,7	81,0	49,4	45,5	62,7	66,4
1919	58,8	71,4	41,9	24,5	79,2	61,2
1920	50,2	71,3	22,4	?	49,1	60,0
Moy. pondérée.	64,9	79,2	47,9	j 34,4	62,5	64,9
Ecart inférieur.	14,7	7,9	25,5	9,9	13,4	4,9
Ecart supérieur	15,8	11,0	7,3	12,6	49,4	15,5
Ecart total....	30,5	18,9	32,8	22,5	62,8	20,4
Ecart total....	7,1	12,5	7,1	9,7	9,3	6,6

(1907 : 19,6).

L'année 1906 et les années de guerre et d'après-guerre ont une influence considérable sur les résultats d'ensemble. Pour 1906, les taux élevés de sinistres en incendie et en branches diverses se traduisent par un écart de 15,5 sur la normale générale, alors que l'écart le plus grand est de 6,2 dans les années « normales ». L'année 1920, année de reconstruction présente un écart de 25,5 sur la normale accidents, alors que l'écart le plus grand des autres années n'est que de 7,3.

Si l'on s'en tient à la période 1907-1916, que l'on peut considérer comme normale, on voit que les résultats finaux présentent une très grande régularité : les sinistres peuvent être couverts au moyen des réserves techniques. On voit aussi

que : 1° l'écart total est inférieur partout à celui que procure un portefeuille provenant d'un seul pays (Suède); 2° l'écart total « toutes branches » est inférieur à l'écart total particulier de chaque branche. La dispersion sur deux dimensions est réalisée et une politique générale peut être envisagée.

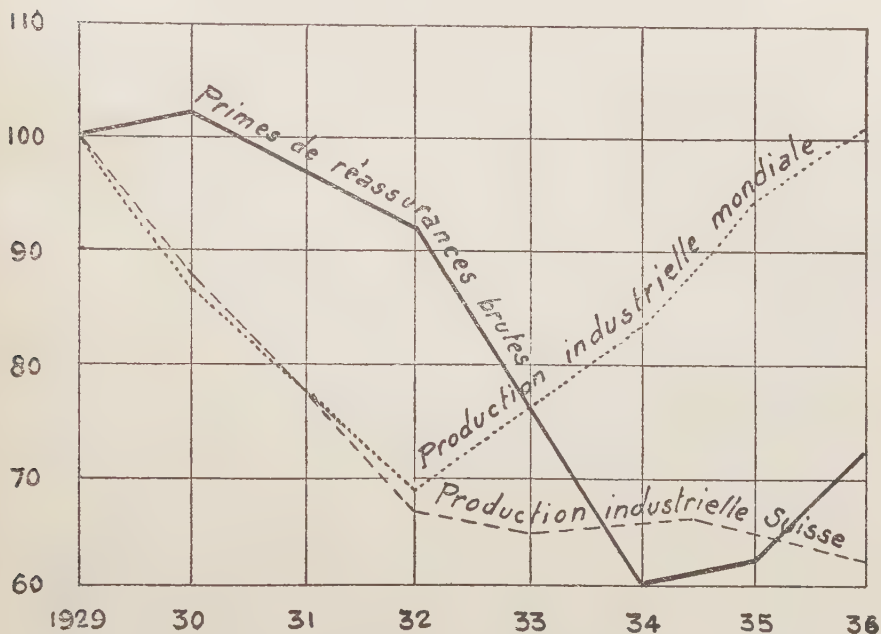
Les années « catastrophes », montrent l'intervention de la troisième dimension : « temps ». Pour couvrir les pertes qui se produisent dans des années comme 1906 (tremblement de terre de San-Francisco) une réserve de catastrophes doit être constituée avec les bénéfices des bonnes années.

La même stabilité des résultats se retrouve sur la période 1927-1935. Si certaines branches (grêle) se révèlent très irrégulières, cela est compensé par d'autres (vol, accidents) et, globalement, les résultats des différents exercices sont assez proches les uns des autres (écart total « toutes branches » : 12). A noter qu'il est assez trompeur d'étudier les sinistres vie en fonction de la prime, qui représente la production annuelle, tandis que les sinistres de l'exercice peuvent se rapporter à des contrats souscrits longtemps auparavant.

Sinistres des affaires indirectes pour les principales Compagnies allemandes d'assurances et de réassurance.

	Incendie	Accidents	Vol	Grêle	Vie	Toutes branches
	%	%	%	%	%	%
1927	55	51	30	118	45	46
1928	57	53	29	70	47	46
1929	62	56	30	88	46	50
1930	68	58	32	104	49	52
1931	63	58	38	70	31	53
1932	60	42	39	87	25	58
1933	55	41	37	60	24	52
1934	48	39	27	53	24	49
1935	43	39	22	58	19	47
Moyenne pondérée....	60	49	32	84	33	51
Ecart inférieur	17	10	10	34	14	5
Ecart supérieur	8	9	7	31	16	7
Ecart total.....	25	19	17	65	30	12

Rendement des différentes branches. — En comparant les chiffres cités, et avec l'aide des rapports des deux plus grosses entreprises mondiales : la Suisse de réassurance et la Munich, nous passerons rapidement en revue du point de vue de la production et des sinistres, les diverses branches en prenant pour base la période de « crise »⁴⁸.



Une remarque générale à toutes les branches est que la production a diminué partout jusqu'en 1934, pour se relever légèrement en 1935 et d'une façon plus accentuée en 1936. La courbe fournie par le Bureau fédéral suisse présente une corrélation frappante (avec un certain décalage) avec la courbe de la production industrielle pendant les années 1929-1936⁴⁹.

48. Voir le rapport de M. Leroy sur « la réassurance » au Congrès des Courtiers d'assurance et de réassurance, Paris, 1937.

49. D'après les courbes du Centre international d'information économique, 1937.

Il est intéressant de remarquer que ce parallélisme existe bien pour la courbe mondiale, mais non pour la courbe correspondante pour la Suisse; ceci montre avec évidence que l'industrie suisse de la réassurance est internationale et dépend avant tout, non de l'économie nationale, mais de l'économie mondiale.

Au contraire, de ce qu'avait révélé l'expérience des crises précédentes, la dernière crise a amené une amélioration notable des sinistres après une ou deux années. La presse professionnelle explique ce fait par l'élimination, après une certaine période d'épreuves, des risques indésirables du point de vue subjectif. Une crise se décompose dès lors en deux phases : la première, de courte durée, est celle que nous avons décrite dans la première partie : le risque subjectif augmente et le taux des sinistres s'élève; dans la seconde, les risques les meilleurs subsistent seuls parce que les entreprises d'assurances ont résilié les risques à mauvais rendement et suspendu les contrats dont les primes ne rentraient pas, pratiquant de la sorte une « épuration » de leur portefeuille.

Cela est confirmé par l'aggravation des sinistres en Suède en 1935-1936, années de reprise pour ce pays.

Ce processus s'applique d'autant plus exactement à la réassurance qu'il ne porte pas pour elle seulement sur des risques isolés, mais sur des traités : soit que les entreprises les résilient en face des mauvais résultats donnés, soit que les cédantes douteuses disparaissent dans la crise incidemment, la production des sociétés de réassurances baisse beaucoup plus rapidement que celle des entreprises directes.

Devant la résorption de leurs portefeuilles, les réassureurs ne se sont pas laissé tenter par une politique facile de production à tout prix, destinée à maintenir leur encaissement annuel; ils ont cherché, avec une production diminuée, à augmenter leur profit en éliminant les branches douteuses.

C'est ainsi que le *Crédit* a été pratiquement abandonné par la réassurance privée; seules ont continué à souscrire dans cette branche les compagnies constituées dans ce but par les

sociétés directes, ou aidées par l'Etat. En Allemagne, par exemple, des souscriptions indirectes brutes dans cette branche passent de 7 millions en 1929 (1928, maximum : 11 millions) à 3 millions en 1935. La Munich remarquait avec sagacité dès 1929 que « la possibilité de pertes en cas de crise grave n'était pas exclue ».

Il en va de même de la *grêle* (24 millions en 1929, 9 millions en 1935). On se demande dans cette branche si « les temps n'ont pas changé » et on adopte une attitude d'attente, jusqu'à adaptation des primes et conditions. Mais la crise rurale ne permettant pas cette adaptation, les compagnies pratiquent un « nettoyage » qui leur donne, dans les dernières années, des résultats plus satisfaisants. De toute manière la prudence commande aux réassureurs de ne laisser à cette catégorie de risques qu'une très faible place dans leurs portefeuilles : sujette à des variations très brusques, la branche grêle risque de détruire à elle seule l'équilibre réalisé avec les autres branches. Pour pouvoir, cependant, souscrire plus largement ce genre d'affaire qui ouvre une clientèle intéressante parmi les mutuelles agricoles, le réassureur doit constituer — et constitue en fait — une réserve spéciale dans le but d'absorber ces pertes exceptionnelles⁵⁰.

La branche, dont se plaignaient le plus les réassureurs, dans la période d'après-guerre, est certainement le *transport*. Nous avons vu comment la crise avait amené une amélioration sensible en assurances directes. Cette situation favorable s'est répercutée sur la réassurance, avec d'autant plus de netteté que l'assurance du risque de guerre, sur lequel les cessions sont toujours importantes, joue fréquemment depuis 1935. Mais les réassureurs craignent qu'une nouvelle diminution des primes ne fasse revenir la mauvaise période d'avant-crise, à un moment où le risque s'aggraverait par suite de la reprise du commerce mondial (les résultats de 1936 sont déjà nettement inférieurs à ceux de l'année précédente).

· 50. *Infra*, chap. IV, § 1.

C'est l'*accident* qui a pris la place du transport dans les plaintes des réassureurs. Le rendement de cette branche, particulièrement en France, est très défavorable; l'augmentation de la circulation en est l'une des grandes causes. La situation est encore plus grave pour les réassureurs que pour les assureurs, parce qu'ils sont surtout intéressés aux risques « individuelle » et « responsabilité civile » et ne trouvent pas une compensation suffisante dans la branche « accidents du travail⁵¹ ». Une tarification inadéquate, l'inexpérience des cédantes dans le règlement des sinistres et l'évaluation des réserves pour sinistres en suspens, le désir aussi des cédantes de faire apparaître un bénéfice en fin d'exercice sur leur traité, sont parmi les causes auxquelles la Munich attribue la persistance des mauvais résultats de la branche.

La presse anglaise y ajoute des raisons spéciales à la France (trop grande libéralité des tribunaux, selon le principe que « l'assurance paiera ») qui relèvent plutôt de la polémique que de la critique⁵².

L'*incendie*, enfin, constitue le noyau du portefeuille du réassureur. On peut dire qu'en réassurance « quand l'incendie va, tout va ». C'est ici que l'amélioration la plus prononcée s'est produite après une aggravation passagère : de 1929 à 1935 le montant des sinistres a baissé de 63 % en Allemagne, de 44 % aux Etats-Unis, de 25 % en Grande-Bretagne; c'est ce que reflète dans des proportions moins accentuées, à cause de la baisse des tarifs et parce que les exemples ci-dessus sont les plus favorables, la courbe des sinistres de la réassurance incendie allemande : on constate une aggravation (plus 5) en 1930, puis une amélioration progressive jusqu'en 1935 (moins 25). Les réassureurs se tiennent cependant sur leurs gardes, dans l'attente d'un changement lors de la reprise

51. *The Review*, 30 novembre 1934.

52. Le mauvais rendement de la branche paraît largement attribuable à l'inflation monétaire et aux élévations de salaires, qui ont fait augmenter dans des proportions imprévisibles le coût moyen des sinistres.

économique. Il est possible que cette amélioration soit durable, spécialement en Allemagne, grâce à l'amélioration des méthodes de protection.

C'est dans les affaires *vie* que la plupart des réassureurs cherchent aujourd'hui une compensation à l'irrégularité des branches dommages. La vie a l'avantage de fournir un aliment stable, à long terme : la mise de capitaux est forte au début ; mais elle offre une courbe de sinistres régulière, avec un bénéfice de mortalité certain. Pour autant que les commissions aux cédantes n'absorbent pas ce bénéfice, il y a là une source de profit sûr, dont les réassureurs se montrent de plus en plus désireux. La crise s'est marquée au début par une augmentation du nombre des suicides, particulièrement sensibles en Allemagne, suivie à partir de 1934 d'une régression telle que le rapport de la Munich pour 1936-1937 peut qualifier la mortalité de « très satisfaisante ».

§ 3. Le risque monétaire.

Une étude du risque en réassurance serait incomplète si on ne donnait quelques explications à propos d'un problème qui s'est posé avec acuité après la guerre (inflation allemande) et lors de la dernière crise (dévaluation du sterling et du dollar, puis des monnaies du bloc or). A cause du caractère international de la réassurance, la question des monnaies y présente une importance particulière. Aussi a-t-elle été abondamment discutée aux deux époques critiques⁵³, ce qui nous permettra de n'en faire qu'un exposé succinct.

53. Voir les articles de Bramsen et Shilling dans l'*U. I. A. T.*, volume 13 et ceux de Hagen, Ehrenzweig et Ehrenberg dans *Zeitschrift*, volume 24. De même : Hermannsdorfer, p. 138 et suiv. (Ces différents auteurs se rapportent à l'inflation allemande).

Sur la crise récente : Andreoli, *Bedeutung des Valutaprobleme für Versicherung und Rückversicherung*, *Assekuranz-Jahrbuch*, vol. 51 (1932).

Sur le problème en général : Natoli, « la réassurance au point de vue international, la réassurance et le problème monétaire » ; et Van Nyen, « l'assurance, la réassurance et les variations monétaires » ; rapports au Congrès international des Courtiers, Paris, 1937.

Le problème monétaire en réassurance se présente sous deux aspects qu'il est nécessaire de distinguer : effets des variations monétaires sur les parties ; nature du problème. Donc, un aspect descriptif : quelles sont les conséquences d'une dépréciation de la monnaie d'un des contractants ; un aspect juridique : qui doit supporter ces conséquences.

Deux cas peuvent se présenter : réassurance en monnaies d'origine du contrat et du contrat d'assurance, réassurance dans une monnaie différente.

Réassurance en monnaie d'origine. — Dans le cas de réassurance en monnaie d'origine, c'est-à-dire généralement en monnaie de la cédante, une dévaluation de cette monnaie procure au réassureur un profit sur les postes débiteurs vis-à-vis de la cédante ; une perte sur les postes créditeurs.

Les postes débiteurs les plus importants sont les « commissions » et les « sinistres ». Sur le premier la dévaluation ne donne de bénéfice que pour le trimestre ou le semestre entier (selon le mode de règlement adopté). Pour le second, il y a bénéfice pour le réassureur chaque fois qu'un sinistre est payé en monnaie dépréciée tandis que la prime correspondante a été versée en monnaie appréciée.

Les principaux postes créditeurs sont les « primes » et « réserves ». Si l'on compare la perte sur les primes au gain sur les commissions, on voit qu'il y a forcément pertes pour le réassureur. Ceci est d'autant plus sensible que la commission payée d'avance est plus élevée. Dans la branche vie où une forte partie des commissions est escomptée à l'origine du contrat, donc versée en bonne monnaie, les primes échelonnées au cours du contrat ne rentrent au réassureur qu'en mauvaise monnaie : il y a perte pour lui à la fois sur les commissions et sur les primes.

Sur le poste « réserves pour risques en cours » ou « réserves de garantie », le réassureur ne peut en général éviter la perte due à la dévaluation, car cette réserve est entre les mains de la cédante qui l'investit en monnaies ou valeurs agréées libellées

dans sa devise. La même remarque s'applique aux « réserves pour sinistres en suspens » si le réassureur en a constitué une partie ou la totalité entre les mains de la cédante.

On voit que l'effet pour le réassureur d'une dévaluation de la monnaie de la cédante dépend dans une forte mesure du rapport existant entre les réserves laissées par le réassureur entre les mains de la cédante et la part conservée par le réassureur et investie par lui dans sa monnaie, supposée stable.

Le profit dépendra alors de l'élévation du pourcentage des sinistres, de la rapidité ou de la lenteur des règlements, de la part plus ou moins grande que le réassureur garde sur la réserve des sinistres.

Une dévaluation de la monnaie du réassureur donnerait des résultats inverses. Enfin, les effets de deux dévaluations concomitantes de l'une et l'autre monnaie sont fonction des rapports observés plus haut. On peut en particulier les atténuer en équilibrant les parts de réserves conservées par chaque partie et par des échanges réciproques de réassurance⁵⁴.

Il semble que dans ce cas de réassurance en monnaie d'origine (monnaie de la cédante, monnaie du pays d'origine du contrat d'assurance, qui peut être différent si la cédante opère internationalement), il ne puisse y avoir de discussions sur les règles à adopter dans les règlements. Les contractants ont voulu, par cette disposition, réduire au minimum les risques de change. Et c'est la solution généralement admise comme saine par les praticiens⁵⁵.

Des litiges se sont néanmoins élevés dans la pratique, portant généralement sur la définition de cette « monnaie originale effective » : la devise en cause peut avoir été transfor-

54. Van Nyen, *loc. cit.* Nous n'avons examiné que les effets directs, les effets comptables d'une dévaluation. Mais il est bien évident que la dépréciation des monnaies a aussi des effets indirects sur l'économie générale, qui se reflètent sur les résultats des traités de réassurance : une hausse du coût de la vie, par exemple, se traduit par une élévation du coût des sinistres, particulièrement sensible sur un traité excess; mais nous ne pouvons pas nous étendre sur ces répercussions des variations monétaires, qui ont d'ailleurs été signalées déjà à plusieurs reprises.

55. Andreoli, *loc. cit.*

mée à tel point qu'elle n'a plus aucun rapport avec la devise qui a servi de base à la signature du contrat. Elle peut même avoir disparu totalement, comme ç'a été le cas pour le mark allemand. Toute une jurisprudence s'est constituée pour définir dans de telles espèces les rapports entre assureurs et assurés; des lois ont été promulguées dans l'intérêt de ces derniers. Il n'en est pas de même dans les relations de réassurance, auxquelles ne s'appliquent pas ces règles juridiques. La solution à adopter doit tenir compte des circonstances particulières et prendre pour principes, d'une part, la bonne foi qui préside aux rapports de réassurance, d'autre part, la règle qu'aucune des deux parties ne doit s'enrichir indûment du fait du contrat⁵⁶.

Réassurance en monnaie du réassureur ou de la cédante. —

Le problème se pose différemment lorsque la monnaie de réassurance n'est pas celle du contrat d'assurance. La devise choisie peut alors être celle de la cédante, ou celle du réassureur, ou une tierce monnaie. Dans le premier cas, on admet généralement que la cédante doit recevoir dans sa monnaie nationale un montant qui lui permette d'acquérir les montants en devises qui lui sont dues par contrat. Les effets sont alors les mêmes que ceux décrits précédemment. Mais il est bon de prévoir les règles selon lesquelles la conversion sera effectuée; en général, le taux au jour du paiement effectif sera adopté. Quant aux modalités de règlement, en particulier les délais, rien ne doit être changé aux habitudes des contractants du fait de variations monétaires : ces modalités sont déterminées par le traité et les contestations éventuelles doivent être résolues en fonction du principe de bonne foi⁵⁷.

C'est la coutume en Angleterre d'opérer toutes les cessions en monnaie anglaise; inversement, toutes les acceptations

56. Natoli, *loc. cit.*

57. Natoli, *loc. cit.*

sont libellées en sterling. Aussi la dévaluation de la livre fournit-elle un excellent exemple des effets des variations monétaires sur le traité de réassurance.

Les cessions placées en Angleterre en livres se sont traduites par une certaine perte pour les cédantes : en vie la baisse de la part couverte en réassurance signifie l'élévation de la somme en risque pour propre compte, sans aucune réserve mathématique pour y faire face : on voit ici l'importance pour la réassurance-vie de laisser en dépôt chez la cédante la totalité des réserves mathématiques.

Par contre, les primes ultérieures à payer en livres allaient coûter beaucoup moins cher aux cédantes qui les recevaient en bonne monnaie de leurs assurés ; et ce gain n'était entamé que dans une faible part du fait du paiement des commissions en monnaie dépréciée à cause de l'escompte de commission pour leur plus grande partie au début des cessions.

Dans les branches élémentaires, l'élément « coût des sinistres » prend la première place et il en résulte une forte perte pour l'assureur étranger qui ne reçoit en contre-partie de ses versements de primes en livres appréciées que des livres dépréciées.

Inversement, les cessions en livres d'assureurs anglais, ont été affectées de deux manières par la dévaluation du sterling : payés en livres, les sinistres évalués en monnaie étrangère renchérie coûtent davantage ; les réserves techniques investies en livres se trouvent dévaluées dans la même proportion.

L'idéal pour un réassureur serait d'avoir un équilibre toujours parfait entre ses débits et ses crédits dans chaque devise. C'est évidemment impossible ; mais on peut admettre que le réassureur groupe les monnaies par familles : ainsi le sterling et les devises qui lui sont rattachées ; il lui est alors loisible de considérer l'ensemble des crédits et débits dans ces monnaies, ce qui facilite sa tâche.

Le réassureur doit enfin s'efforcer de déterminer à l'avance les variations du rapport de ces crédits et de ces débits dans chaque grande famille de monnaies.

Il en tire en effet des motifs d'appréciation sur l'intérêt d'accepter ou de refuser des traités mettant en jeu une certaine devise. Il peut introduire dans la rédaction des clauses susceptibles d'influer dans le sens voulu sur les crédits et débits (clauses relatives aux réserves).

D'autre part, ce travail de prévision permet au réassureur d'avoir une idée de la masse de devises à conserver liquide dans chaque famille et des rapports à observer entre les masses de différentes familles, pour parer, dans la mesure du possible, à l'immobilisation chez les cédantes d'importantes réserves sur lesquelles il ne peut agir.

Tout ce travail sera grandement facilité par la tenue des statistiques⁵⁸, établies dans le but non seulement de suivre les résultats des traités, mais d'en prévoir l'évolution à aussi long terme que possible.

Réassurance dans une tierce monnaie. — Le dernier cas à étudier est celui de réassurance dans une tierce monnaie, supposée stable. Le même problème se représente en cas de « clause-or » ou d'adoption d'un cours fixe, comme cela se fait souvent dans la branche transport. « Ce procédé, dit Van Nyen, pour séduisant qu'il soit, semble devoir être écarté, car il peut créer des corrélations absurdes entre les risques d'assurance et de réassurance ». Van Nyen donne en exemple une espèce curieuse :

Il s'agit d'un procès relatif à une contestation d'assurance transport libellée en francs français, mais réassurée en francs suisses pour les trois-quarts et dont l'indemnité était déposée au tribunal. Le procès ayant duré plusieurs années, la monnaie française se déprécia de plus de 40 %. La compagnie gagna son procès et fut obligée de rembourser les trois-quarts réassurés avec intérêts en francs suisses au cours ferme fixé en son temps, c'est-à-dire à la parité. Elle dut suppléer une somme importante par rapport à l'or, devant payer aux réas-

58. *Supra*, chap. II, § 1.

sureurs bien plus que la somme qui rentrait dans ses caisses du fait de la restitution du dépôt effectué en monnaie française. La compagnie avait ainsi un intérêt direct à perdre son procès.

Mais s'agit-il encore là d'un risque de réassurance ? Nous ne le croyons pas et la solution adoptée par la jurisprudence et la doctrine distingue, au contraire, ce « risque de change » du risque technique.

Contrairement aux cas précédents, où les parties avaient contracté dans leurs monnaies et où le risque de change s'introduisait indépendamment de leur volonté, ici elles ont délibérément séparé l'élément « change » du reste du traité : elles en ont ainsi assumé de plein gré le risque et il y a dès lors deux contrats : un traité de réassurance, un pacte monétaire ; le second est sans influence sur le premier, qui garde son caractère propre et vice-versa.

En particulier, s'il est admis que la réassurance ne saurait procurer un gain au réassuré en lui permettant de recevoir une indemnité supérieure à celle qu'il a lui-même versée (Cassation, 12 févr. 1913) rien n'empêche qu'il tire un bénéfice d'une stipulation indépendante (encore que souscrite dans le même acte), en l'espèce le pacte monétaire⁵⁹. Natoli, en outre, ajoute que le réassuré n'a pas besoin de protection légale : la réassurance met en rapport deux commerçants expérimentés qui, pour autant que leurs accords ne sont pas contraires à l'œuvre publique et aux bonnes mœurs, peuvent librement régler leurs relations.

En résumé, pour que le traité reste une convention de réassurance sans éléments étrangers, il faut que tous les paiements réciproques soient exécutés et les réserves investies en monnaies d'origine effectives. Même dans ce cas l'exécution ponctuelle du contrat n'est pas toujours possible malgré toute la

59. Tribunal de commerce de la Seine, 14 décembre 1923 : *Minerve et Polaire c. Norwich Union*. Et, 8 mars 1924, *Fromageot c. British Dominions*. Cités par *La Réassurance*, janvier 1938.

bonne volonté des parties⁶⁰, car toutes les devises ne sont pas libres : il nous reste à dire quelques mots de cet autre aspect du problème monétaire⁶¹.

Le contrôle des changes et la réassurance. — Nous ne pouvons naturellement entrer ici dans les détails des réglementations de chaque pays. Il suffit de rappeler les principales dispositions qu'on groupe sous le nom de contrôles des changes ou de contrôle des devises.

Les devises étrangères ne peuvent être obtenues qu'avec une autorisation officielle; les créances sur l'étranger doivent être déclarés à l'Office des devises qui peut en réclamer le dépôt entre ses mains; l'autorisation est encore nécessaire aux nationaux pour faire des paiements ou accorder des crédits à l'étranger et aux étrangers pour retirer du pays leurs créances (crédits gelés); les intérêts de ces créances peuvent également être bloqués, de sorte qu'on ne puisse les utiliser qu'à des investissements dans le pays; les conversions doivent se faire au cours officiel des devises.

Ce contrôle peut s'accompagner d'accords de clearing bi-ou multilatéraux : tous les paiements internationaux sont alors interrompus; les créances et dettes sont transférées à l'Office de compensation et les paiements ne se font que dans la mesure des sommes disponibles en tenant compte de l'ordre chronologique des inscriptions.

Appliquées à la réassurance, ces mesures se traduisent par des restrictions au paiement des « soldes » : soit qu'une autorisation de l'autorité officielle (Offices spéciaux ou banques nationales) soit nécessaire, soit que les paiements ne puissent être effectués qu'à des « comptes bloqués » dans les banques nationales.

On voit que toutes ces réglementations peuvent gêner énormément le commerce de la réassurance : elles méconnaissent le

60. Andreoli, *loc. cit.*

61. Grossmann, « Das Internationale Devisenrecht des Rückversicherers » *Assekuranz-Jahrbuch*, vol. 55 (1936).

principe de base en la matière : la répartition des risques entre les divers pays de façon à équilibrer les résultats des uns avec ceux des autres.

Elles entravent les rétrocessions qui doivent souvent se faire dans un tiers pays, qui n'est pas disposé à accepter des réassurances sur des opérations soumises à de tels risques. Le réassureur doit alors accepter de rétrocéder en monnaies différentes, en prenant totalement à sa charge les inconvénients provenant du contrôle de la monnaie d'origine⁶².

Aussi la plupart des pays à devises contrôlées ont-ils apporté pour la réassurance des atténuations aux règles générales : les accords de clearing peuvent déclarer libre la circulation des capitaux de réassurance (Allemagne-Suisse, Italie-Suisse). Des instructions peuvent être données aux banques nationales pour qu'elles accordent automatiquement les autorisations demandées. Enfin, une liberté complète peut-être instituée, tempérée seulement par une déclaration *a posteriori*, ce qui est un système tout différent de l'autorisation préalable⁶³.

La conséquence pratique pour l'organisation du réassureur est la nécessité d'organiser, en le détachant de la comptabilité générale, un service spécial comprenant des juristes possédant à fond cette matière et chargés de :

- réunir et étudier les réglementations, les appliquer à la réassurance et donner des instructions en conséquence aux services intéressés,
- se tenir en contact tant avec les autorités publiques (rédaction des demandes nécessaires) qu'avec les cédants et les rétrocessionnaires,
- et surtout examiner les conséquences pratiques des réglementations des changes sur la politique à suivre dans la répartition des affaires⁶⁴.

62. Worrall, *op. cit.*

63. C'est le système actuellement en vigueur en Allemagne. Le compte rendu de la Munich pour 1934-1935 félicite hautement les dirigeants allemands pour leur compréhension des nécessités de la réassurance.

64. C'est, d'après Grossmann, le programme du « département d'étude du contrôle des changes » à la Suisse de réassurance.

Voici, d'après Natoli, un tableau résumant les mesures adoptées dans les différents pays quant à la réassurance⁶⁵.

**Modalités de paiements relatifs aux réassurances
dans les pays les plus importants.**

Autriche. — Les paiements aux réassureurs sont normalement effectués dans des comptes bloqués en Autriche. On peut exceptionnellement, après avis favorable de la Banque Nationale autrichienne, effectuer les paiements dans la monnaie du pays de destination.

Argentine. — Paiements libres.

Belgique. — Paiements libres.

Bulgarie. — Comptes bloqués dans le pays.

Brésil. — Paiements libres.

Tchécoslovaquie. — Paiements normalement effectués en comptes bloqués ou en clearing. Pour les pays avec lesquels il n'existe pas un clearing des difficultés insurmontables s'opposent aux paiements même en comptes bloqués.

Chili. — Comptes bloqués.

Danemark. — Presque libre; il existe toutefois un régime de clearing qui peut être imposé s'il est favorable au Danemark.

Egypte. — Paiements libres.

Philippines. — Paiements libres.

Allemagne. — Reichsmarks libres.

Japon. — Paiements libres.

Islande. — Comptes bloqués.

Italie. — Comptes bloqués, seulement en ce qui concerne les liras italiennes, les soldes actifs sont versés en devises étrangères libres. Accords spéciaux avec la Suisse pour paiements libres.

Iran. — Comptes bloqués.

Irak. — Paiements libres.

⁶⁵. *La Semaine*, 25 juillet 1937.

Lettonie. — Comptes bloqués.

Luxembourg. — Paiements libres.

Mexique. — Paiements libres.

Norvège. — Paiements libres.

Palestine. — Paiements libres.

Paraguay. — Paiements libres.

Pérou. — Paiements libres.

Pologne. — Normalement, comptes bloqués sauf s'il existe une réciprocité d'affaires en devises libres.

Portugal. — Paiements libres.

Roumanie. — Comptes bloqués, sauf en ce qui concerne un pourcentage des primes, qui sont payées trimestriellement dans la monnaie du créateur.

Espagne. — Comptes bloqués.

Suède. — Paiements libres.

Suisse. — Paiements libres.

Turquie. — Comptes bloqués.

Uruguay. — Paiements libres.

Etats-Unis. — Paiements libres.

Hongrie. — Comptes bloqués.

Grèce. — Comptes bloqués, à l'exception d'un pourcentage des primes.

Russie. — Ce pays paie et réassure uniquement en devises étrangères libres.

Bolivie. — Paiements libres.

Chine. — Paiements libres.

Canada. — Paiements libres.

Colombie. — Paiements libres.

Esthonie. — Paiements libres.

Finlande. — Paiements libres.

Venezuela. — Paiements libres.

CHAPITRE IV

LA SITUATION FINANCIÈRE DU RÉASSUREUR

Objet et plan du chapitre. — La fonction de l'assurance est de garantir la sécurité aux assurés ; c'est aussi celle de la réassurance. Pour être à même de fournir cette garantie, le réassureur doit d'abord réaliser l'équilibre de son portefeuille. Mais cette fonction nécessite aussi la constitution de capitaux suffisants pour que le réassureur puisse faire face au sinistre maximum, dans la limite de ses engagements. A côté d'une politique technique, le réassureur doit donc suivre une politique financière.

Au fur et à mesure que la réassurance évoluait, pour devenir de simple opération d'assurance une association entre assureur et réassureur par le moyen du traité obligatoire, au fur et à mesure aussi que les renseignements fournis par la cédante se raréfiaient, enlevant ainsi de plus en plus au réassureur la gestion du risque d'assurance, la fonction de garantie financière de la réassurance prenait la première place dans les préoccupations des assureurs¹. Celui-ci devenait le banquier de ses cédantes, pour qui la question la plus importante cessait d'être la compétence technique du réassureur pour céder le pas à sa valeur financière.

Nous étudierons successivement la nature des fonds du réassureur et le revenu qu'ils lui procurent, pour terminer en

1. Tuma, *Wirtschaftliche Theorie der Rückversicherung*.

examinant les questions de prix et de bénéfice dans la réassurance.

§ 1. Les moyens financiers du réassureur.

Nous avons déjà parlé du rôle de garantie du *capital* de l'entreprise de réassurance. Ce rôle est assez réduit du fait qu'on ne peut appeler le capital à le jouer que dans des cas exceptionnels. Servant bien plus de fonds de premier établissement, il perd de son importance avec l'ancienneté de la société.

La fonction de garantie est remplie surtout par les *réserves*. Pour un capital versé de 16 millions de marks, la Munich présente plus de 310 millions de réserves (bilan au 30 juin 1937); pour la Suisse de réassurance ces chiffres sont respectivement de 23 et 500 millions de francs suisses et pour la Société anonyme de réassurance, de 20 et 200 millions de francs français (1936).

Les réserves des entreprises de réassurance sont de natures très différentes. Les unes représentent effectivement ce qu'on entend généralement par réserves : « des bénéfices que la société ne distribue pas mais conserve pour faire face soit à des pertes éventuelles, soit à des dépenses prévues ou imprévues, soit encore pour assurer une certaine uniformité dans la distribution des dividendes² ». D'autres représentent les engagements techniques des sociétés : en réalité comme pour les entreprises d'assurances, ces fonds n'appartiennent pas en propre au réassureur : celui-ci n'a pas le droit d'en disposer librement, tant que le risque auquel elles se rapportent n'est pas expiré.

Le vocabulaire suisse distingue ces deux catégories de réserves, conservant cette dénomination pour la première, donnant à la seconde le nom de « provisions ». En France on les appelle généralement réserves libres et réserves techniques.

2. Foillet, *Le bilan dans la société anonyme*. Voir aussi : Lengyel, *Die Bilanzen der Versicherungsunternehmen*, 2^e édition, Berlin, 1927, p. 100 et suiv.

Réserves libres. — Sur les premières, nous n'avons pas à insister : tout bilan de société anonyme présente des postes analogues : réserves statutaires, réserves pour fluctuations de change, réserves spéciales. Nous savons quelle importance il faut attribuer aux réserves pour fluctuations de change étant donné le risque monétaire spécial qui affecte l'opération de réassurance.

Parmi les réserves spéciales, il y a souvent une *réserve de catastrophe* rendue nécessaire par l'irrégularité de certaines branches. Voici ce que dit à ce sujet le rapport pour 1932 de la Banque bavaroise de réassurances : « considérant que la présente marche des sinistres conduira à de dangereuses réductions des taux de primes qui ne laisseront rien pour les pertes extraordinaires, nous nous croyons obligés de nous fortifier par une augmentation de notre réserve de catastrophe. Nous la considérons comme un complément nécessaire à la réserve mathématique pour risques en cours, calculées sur la base d'un pourcentage ».

Ces réserves spéciales peuvent être affectées à une branche particulière (réserve grêle de la Munich) ou servir indifféremment à couvrir des pertes extraordinaires provenant de toutes les branches.

La réassurance peut aussi disposer de réserves latentes par des moyens analogues à ceux employés par les autres entreprises : sous-estimation systématique des postes de l'actif ; et aussi par des moyens spéciaux, tels que surestimation des réserves techniques.

Réserves techniques. — Ces dernières³ comprennent les réserves pour risques en cours⁴ et les réserves pour sinistres en suspens.

En vie, elles sont calculées d'une façon mathématique selon les formules spéciales établies par la science actuarielle. Il en

3. Ou reports de primes (Lengyel).

4. Ou réserves de primes.

va de même pour certaines réserves des autres branches (réserves de rentes en accidents). Le caractère commun de ces réserves est qu'elles représentent des fonds immobilisés pour couvrir des sinistres qui arriveront certainement, avec une probabilité mathématique.

Les réserves pour risques en cours représentent l'indemnité probable que la société aura à verser sur des contrats non encore expirés au jour de clôture de l'exercice. Les primes, en effet, sont payées d'avance et tous les contrats ne sont pas signés au début de l'exercice et pour la durée de l'exercice. Les rentrées des polices et des primes y afférant s'échelonnent au cours de l'année, certains contrats sont souscrits, et la prime versée, pour cinq ou dix années, par exemple. Il est donc nécessaire que l'assureur mette en réserve la portion de prime relative au risque encore à courir.

Les méthodes de calcul sont diverses et soumises, s'il y a lieu, à l'agrément des autorités de contrôle⁵. En particulier, le rapport du Bureau fédéral suisse fournit un tableau des « Règles pour le calcul des réserves techniques⁶ », tant pour les sociétés directes que pour les sociétés de réassurance. Nous en tirons les renseignements suivants, en séparant la vie des dommages.

1. Réassurance vie.

a) *Compagnie Suisse de réassurances :*

Capitaux : tables des 17 compagnies anglaises, 3,5 %, s'arrêtant à l'âge de 85 ans.

Rentes : tables des rentiers allemands, sexes séparés, 3,5 %.

b) *Compagnie Européenne générale de réassurances.*

Plan d'exploitation semblable à celui de la Compagnie Suisse.

5. Voir Thorin, *op. cit.*, p. 66.

6. Bureau fédéral suisse, rapport pour 1936, p. 105 et suiv.

c) *Union.*

Tables des 17 compagnies anglaises et tables de mortalité M et W, 3,5 et 4%.

2. **Réassurance dommages.**

a) *Compagnie Suisse de réassurances.*

*Provision effective en %
des primes entrant en
ligne de compte :*

Transport : en bloc, système anglais ⁷	94 %
Autres branches dommages : système par huitièmes avec déduction pour frais du montant moyen des commissions payées (incendie, 35%). En plus, primes payées d'avance et majorations. Incendie	44 %
Accidents	55 %
Maladie	294 %
Responsabilité civile	45 %
Détournement	35 %
Crédit	31 %
Vol	43 %
Diverses	41 %

b) *La Bâloise.*

Transport : en bloc, 50% des primes nettes 84%

c) *Turika.*

Transport : en bloc, 50% des primes nettes, 10% pour les assurances « voyages » 33 %
Incendie : en bloc, 40% des primes nettes, plus primes d'avance et majorations 67 %
Crédit et cautionnement : en bloc, 100% moins les frais et plus les majorations 84 %

7. La société ne calcule ni provisions pour risques en cours ni provisions pour sinistres à régler : le bénéfice non réparti est le solde du compte de profits et pertes servent de réserves pour toutes éventualités.

d) *Compagnie Européenne générale* (comme la
Compagnie Suisse) :

Incendie	63%
Accidents	50%
Maladie	294%
Responsabilité civile	48%
Détournement	63%
Crédit	31%
Vol	62%
Diverses	41%

e) *Union*.

Transport : en bloc, système anglais ⁷ (pour les valeurs 10% et pour les bijoux 40% des primes nettes)	38%
Autres branches : en bloc, 40% des primes nettes	40%
Incendie	43%

Les « provisions effectives » sont presque partout supérieures aux « provisions comptables ». C'est un des moyens, comme nous l'avons dit, que les sociétés ont à leur disposition pour se constituer des réserves occultes. Un autre consiste dans la surestimation des réserves pour sinistres à régler, c'est-à-dire des estimations de sinistres annoncées, mais non encore réglées en fin d'exercice. Mais, ces estimations de réserves pour sinistres en suspens étant faites par les cédantes et le réassureur en prenant sa part proportionnelle à son intérêt dans les cessions, des surestimations n'existent en général que pour autant que les cédantes elles-mêmes se montrent trop larges dans leurs évaluations. Ceci n'est pas toujours le cas, car le solde de l'exercice se présenterait alors, peut-être faussement, comme déficitaire pour le réassureur.

Le Bureau fédéral suisse a dressé pendant un certain nombre d'années un intéressant tableau comparatif sur la liquidation des réserves. Ce tableau montre avec quelle circonspection les compagnies fixent leurs réserves techniques.

Il a été publié pour la dernière fois en 1926; nous le reproduisons, pour la branche incendie, d'après Thorin⁸ :

a) *Réserves pour sinistres à régler (rétrocession déduite) :*

	<i>Fr. suisses</i>
Les réserves étaient de	16.055.182
Sinistre réglés pendant l'exercice	8.724.129
Sinistres restant à régler à la fin de l'exercice .	4.935.251
Ensemble	13.659.380
L'excédent se monte à	2.395.802

b) *Réserves pour risques en cours (rétrocession déduite) :*

Les réserves étaient de	35.829.178
Indemnités pour sinistres	14.026.130
Réserves pour sinistres	4.526.184
Reports de primes	4.025.257
Ristournes	1.161.211
Ensemble	23.738.782
L'excédent se monte à	12.090.396

Dépôts. — Ces réserves, le réassureur ne les gère pas entièrement. La plus grande partie en est placée chez la cédante qui assume cette gestion, à charge de servir un intérêt au réassureur. Elle constitue le poste que l'on trouve au bilan des sociétés de réassurance sous la dénomination « dépôts pour réassurances acceptées » ou « dépôts auprès des cédantes ». Inversement, le rétrocessionnaire laisse entre les mains du réassureur une partie des primes qu'il en reçoit et le poste

8. *Op. cit.*, p. 67.

correspondant au bilan est appelé « dépôts provenant de réassurances cédées » ou « dépôts des rétrocessionnaires ».

Ces dépôts sont destinés à garantir le paiement des indemnités à la cédante, qui a le droit de prélever sur eux les montants que lui doit le réassureur. C'est une conséquence logique de la préoccupation de sécurité de la cédante.

Quand il s'agit de traités avec une compagnie jeune, même si l'on a toute satisfaction quant à son standing et à son honnêteté, il est plus prudent pour la cédante d'avoir à sa disposition des fonds qui ne soient pas à la merci d'un déséquilibre financier chez le réassureur.

Même pour une compagnie ancienne, dont la bonne situation est patente, il vaut mieux se mettre à l'abri de circonstances contraires, peut-être seulement momentanées, mais qui pourraient compromettre ou retarder les paiements du réassureur⁹.

Une autre raison, dont nous avons parlé au chapitre précédent, de la constitution de dépôts auprès des cédantes, réside dans la difficulté qu'il y a souvent à faire traverser les frontières aux soldes ou aux paiements comptant de sinistres¹⁰. Il aurait été spécialement difficile pour les compagnies dont les traités se trouvaient interrompus du fait de la guerre, de trouver des réassureurs, de leur verser les primes sur la fraction non courue d'un traité d'avant-guerre et de se faire rembourser les sinistres, si elle n'avait eu à leur disposition les dépôts de réassurance.

La même situation se présente à nouveau avec l'extension du système de contrôle des changes. Aussi la méthode des dépôts, qui n'était à l'origine appliquée que dans les cas où un doute pouvait exister pour la facilité ultérieure des règlements entre les parties, s'est généralisée, au point d'être maintenant introduite dans la plupart des traités, d'une façon automatique et sans que cela implique une appréciation quant à la solidité financière du réassureur.

9. Hermannsdorfer, p. 272 et suiv.

10. Golding, *op. cit.*, p. 118.

Cette extension de la pratique des dépôts a naturellement entraîné une vive opposition de la part des réassureurs. On lui reproche¹¹, d'une part, de diminuer les liquidités de la compagnie de réassurance, en lui retirant une partie de l'encaisse sur laquelle elle compte normalement; d'autre part, de diminuer ses revenus.

Non seulement, en effet, l'intérêt servi par les cédantes est inférieur à celui que le réassureur aurait pu se procurer sur les fonds en dépôt (spécialement en Allemagne au moment de l'inflation¹²); mais encore, en ne le laissant pas disposer de la totalité de ses fonds, on lui retire une part de sa masse de manœuvre et, avec un capital amoindri, il ne trouve qu'un intérêt inférieur.

De plus les cédantes sont généralement en retard dans le règlement de leurs comptes, d'où perte pour le réassureur; celui-ci, au contraire, doit payer comptant les gros sinistres et ne trouve pas la même compensation dans les fonds qui lui restent entre les mains.

Montant des dépôts. — Le montant des dépôts est déterminé au traité, soit qu'on fixe à un certain chiffre un « dépôt de garantie¹³ », soit que la cédante retienne chaque année une part déterminée des primes cédées; en ce cas le calcul des dépôts se fait selon les mêmes méthodes que celui des réserves techniques. Ils remplissent pour la cédante le même rôle que les réserves de primes pour l'assuré : ils représentent l'engagement technique du réassureur pour les risques en cours, et, le cas échéant, aussi pour les sinistres en suspens. Les deux méthodes peuvent être combinées : un certain montant sera versé par le réassureur au début du contrat et le reste de la réserve sera constitué au fur et à mesure des échéances des cessions de primes par des retenues de partie de celles-ci, en général 40 % (dommages).

11. Golding, *loc. cit.*, *The Review*, 8 novembre 1929.

12. Hermannsdorfer, p. 274.

13. Exemple : Quote de 10 %, dépôt de § 5.000. Gardner, *op. cit.*, p. 28.

Mais les dépôts peuvent être rendus obligatoires par les dispositions légales du pays de la cédante : c'est le cas en particulier en assurance vie où certains Etats prescrivent la gestion par la cédante de la totalité des réserves mathématiques, même de celles relatives aux engagements du réassureur (Italie)¹⁴.

C'est pourquoi, dans le tableau ci-après, extrait de *The Review*, ce sont les pourcentages des dépôts vie qui sont les plus élevés, étant de l'ordre de 150 à 250 % des primes nettes de réassurance, alors que les dépôts relatifs aux branches élémentaires sont de l'ordre de 40 %.

Nous avons dit que la cédante devait servir un intérêt au réassureur : les dépôts restent, en effet, propriété de ce dernier. Cet intérêt peut être fixe (de l'ordre de $\frac{3}{2}$ %) ou variable, fixé par exemple à 1 % en dessous du taux bancaire, avec un maximum de 4 %¹⁵. Dans l'un et l'autre cas les dépôts sont une source de différends¹⁶. Si le taux est fixe, on ne peut le changer sans arrangement préalable et il peut se révéler très différent du taux courant au détriment de l'une ou l'autre partie; s'il est variable, comme dans l'exemple ci-dessus, il peut fondre avec le loyer de l'argent, lorsque celui-ci devient, comme à l'heure actuelle, trop bon marché.

Pour éviter ces difficultés, il est de plus en plus usuel d'admettre un dépôt de valeurs agréées, fait au nom du réassureur; et dont les intérêts sont servis au réassureur, sous déduction d'un certain pourcentage pour frais de gestion de la cédante. Une clause prévoit l'augmentation des valeurs déposées si leur montant descend en dessous d'un certain niveau, fixé comme plus haut.

Pour la réassurance vie, le taux généralement adopté, est le taux de capitalisation en usage dans l'assurance vie (en

14. Il en est pratiquement ainsi en France depuis le renforcement du contrôle (1938).

15. Golding, *op. cit.*, p. 121.

16. Hermannsdorfer, *loc. cit.*

France 4,25 %), légèrement augmenté lorsqu'il y a lieu de compenser un escompte exceptionnellement élevé de commission.

**Dépôts auprès des cédantes (D) et dépôts des rétrocessionnaires (d)
% des primes acceptées et rétrocédées.**

	D	d		D	d
<i>Suisse.</i>	—	—	<i>Allemagne.</i>	—	—
Européenne	62,4	118,1	Aachener Rück.....	17,5	127,9
Nouvelle.....	32,2	32,3	Bayerische Rück ...	13,9	13,8
Prudentia.....	47,0	29,6	(Vie)	170,8	63,4
Rheinische	50,5	—	Frankfurter Rück ...	59,8	
Suisse.....	47,4	54,5	Frankona.....	18,7	99,7
Union	42,6	46,1	(Vie)	205,9	
			(Accidents)	3,3	—
<i>France.</i>			Gerling Rhein.	20,1	
Coreas.....	25,7	27,2	Gerling K.	24,6	—
Européenne	39,2	42,7	Hamburg-Bremer ...	77,4	62,5
Frang. Génér.	26,7	31,3	Helios I. et T.....	7,8	—
France	46,8	45,0	(Accidents)	14,3	
Générale	38,6	45,0	(Vie)	173,0	56,3
Havraise	21,1	13,0	Kölnische Rück	89,1	
Parisienne	26,5	50,7	Munchener I.	11,1	179,5
Les Réassur.	38,7	39,5	(Vie)	250,6	
S. A. Réassur.	38,7	37,6	(Accidents)	3,5	0,1
Réass. Nouvelle	39,7	44,2	Rothemberger A.	21,5	
			(Vie)	0,1	68,9
<i>Danemark.</i>			(Génér.).....	4,2	
Dana (élém.).....	20,9	29,9	R. Verein (Vie)	181,0	—
Dana (Vie)	170,3	512,8	(Accidents)	8,1	
Danskveritas	23,1	39,4	(Génér.).....	18,9	22,0
Kjoben. Re.....	15,1	18,7	Stettiner (Vie)	168,7	
Nordisk Re. (Vie) ...	161,4	719,9	(Accidents)	1,2	20,0
Salamandra	11,3	45,3	(Autres branches)..	81,2	
			Unitas	7,0	22,0
<i>Italie.</i>			Wurt. Rück	11,9	
Conсорziale	14,6	24,2			

Les dépôts dans les sociétés anglaises (1928) :

	Primes nettes	Dépôts auprès des cédantes	Primes brutes estimées sur une rétrocession de 20 %
	—	—	—
		%	
Anglo Scottish	121.716	34.947 28,7	175.000
Associated Reinsurers	347.027	242.317 69,7	1.212.000
Reinsurance Corporation....	639.435	540.448 85,5	2.702.000
Tariff Reinsurance	314.599	119.453 38,0	560.000
Treaty Reinsurance.....	610.549	136.255 22,3	681.000
Victory	249.509	73.786 29,6	369.000

Thorin conclut, à propos des dépôts : « Quelle que soit la valeur d'une garantie réelle, la meilleure garantie pour la cédante reste néanmoins celle qui résulte de la situation financière et technique et de la moralité du réassureur, l'exigence d'un dépôt ou la garde par le cédant des réserves techniques restant une entrave au développement des affaires et étant en contradiction avec les principes fondamentaux du traité de réassurance, ainsi qu'avec la nécessité de compenser internationalement les soldes des traités qui forment le portefeuille » .

Placement des capitaux. — Nous avons souligné l'intérêt que présente pour la cédante la répartition des investissements de son réassureur¹⁷. La politique que suit le réassureur en cette matière dépend avant tout de la composition de ses affaires, en particulier de la place qu'y occupent respectivement les branches vie et dommages. Les premières dont les engagements sont à échéance éloignée peuvent être sujettes à des placements à long terme, à des investissements immobiliers. Il en est différemment des secondes qui nécessitent une plus grande liquidité, donc des placements mobiliers. Dans les unes et les autres on doit rechercher la sécurité avant tout.

A titre d'exemple de cette diversité selon les branches des investissements des sociétés d'assurances, nous donnons ci-dessous les chiffres allemands pour 1935, avec en regard les chiffres concernant les entreprises de réassurance¹⁸.

17. Mainardi, *op. cit.*, p. 38. — *supra*, I, chap. III, § 4.

18. Rapport du *Reischaufsichtsamt* pour 1935.

LES INVESTISSEMENTS DE CAPITAUX DES PLUS GROSSES ENTREPRISES ALLEMANDES D'ASSURANCE (milliers de marks).

Nature de l'Entreprise	Immeubles	Hypothèques	Créances sur des personnes publiques	Valeurs		Paie- ments anticipés et avances sur titres	Participations		Créances à court terme	Total
				Actions sauf les participations	Autres valeurs		à des Entreprises d'assurance	à autres Entreprises		
I. a) Soc. d'assurances-vie...	298.332	2.372.149	368.353	106.628	968.711	1.684	340.410	34.181	1.307	4512.347
b) Soc. d'assur.-maladie .	14.432	24.783	1.686	2.933	39.005	—	—	586	675	380
II. Soc. d'asur.-dommages.	152.418	93.011	23.193	21.131	188.981	3.404	557	52.929	2.258	84.530
III. Assurances agricoles :										538.791
a) Mortalité du bétail....	458	448	—	62	1.063	3	—	—	404	2.438
b) Grêle	2.283	1.917	87	1.800	16.472	183	—	21	—	22.793
Total	467.973	2.492.308	393.319	132.554	1.214.232	5.274	360.967	87.717	4.644	5.160.811
IV. Sociétés de Réassurance.	22.122	30.040	6.133	7.727	52.287	2.395	—	75.175	544	197.723
Total général	490.095	2.522.348	399.452	140.281	1.266.519	7.669	360.967	162.892	5.198	5.358.622

Voici également le relevé des *investissements des sociétés de réassurance suisses pour 1936* :

	Francs suisses
Fonds d'Etats, obligations de communes, etc.	134.411.235
Lettres de gages et obligations de banques privées	4.686.807
Obligations d'entreprises industrielles.....	68.622.231
Actions des Compagnies d'assurances.....	20.281.407
Autres actions et autres valeurs mobilières...	27.186.548
Total des valeurs mobilières	255.188.228
Placements hypothécaires	28.403.096
Immeubles	7.500.000
Total des placements de capitaux fixes.....	291.091.324
Avoirs en banques et autres avoirs liquides..	32.131.846

On voit immédiatement que le souci de liquidité domine les questions d'investissement. Les placements immobiliers n'occupent qu'une place réduite : 1 /4 pour les entreprises de réassurances, contre près de 1 /2 pour les sociétés d'assurances dommages et environ 4 /5 pour les sociétés d'assurances vie (Allemagne).

Parmi les valeurs mobilières, le poste le plus important est, en Allemagne pour les sociétés de réassurance, celui des « *Participations à des entreprises d'assurances* » : le montant en est presque égal à celui des participations de toutes les autres sociétés et il entre pour près des 2 /5 dans leurs placements, alors qu'il ne représente même pas 2 % de ceux des entreprises directes. Le mouvement est moins accentué en Suisse : la Suisse de réassurances ne possède pas un portefeuille de participations comparable à celui des grandes sociétés de réassurances allemandes, surtout de la Munich.

Au contraire, les participations à d'autres entreprises sont négligeables pour les entreprises indirectes, tandis qu'elles atteignent un chiffre appréciable pour les sociétés directes,

surtout celles qui exploitent les branches dommages. Ceci montre bien le caractère de la réassurance qui n'agit économiquement que par l'intermédiaire de l'assurance tandis que celle-ci est directement en contact avec l'économie.

La place qu'occupent en Allemagne les participations d'assurance est prise en Suisse par les fonds d'Etats : les personnes publiques n'ont évidemment pas le même crédit dans l'un et l'autre pays.

Le tableau suisse montre bien l'importance de la réassurance dans le développement économique d'un pays, aussi bien par ses larges investissements en fonds publics que par l'aide qu'elle apporte à l'industrie privée. Les entreprises de réassurance ont une politique nettement moins conservatrice que les entreprises directes et le revenu de leurs capitaux doit s'en ressentir favorablement.

§ 2. Le revenu des capitaux.

La masse des capitaux dont dispose la réassurance représente pour celle-ci un facteur de gain : nous verrons qu'il est ordinairement supérieur au bénéfice industriel.

Pour la réassurance vie le revenu des capitaux est un élément mathématique du rendement, à tel point qu'on ne peut guère parler de rendement industriel d'une part, de rendement du capital de l'autre : l'un et l'autre, se composent et sont prévus dans la prime d'assurance, par conséquent dans la prime de réassurance. Le bénéfice tiré du capital est alors uniquement constitué par la différence entre le taux des tables qui ont servi à l'établissement des tarifs et le taux effectif de l'intérêt produit par le capital et les réserves de la société.

Dans les branches élémentaires les revenus des capitaux ne sont théoriquement pas prévus dans le calcul de la prime. En fait les entreprises ne pourraient subsister sans eux, car le bénéfice industriel, quand il y en a un, est trop faible. Dans

la discussion du prix de la réassurance, l'intérêt du capital intervient expressément ou tacitement, car le réassureur n'accepterait sans doute pas le risque proposé au même prix s'il n'espérait voir les intérêts compenser la perte possible, le gain très minime en tout cas, qu'il peut attendre de l'exploitation technique du risque. Nous examinerons les revenus comme un élément du rendement, en fonction des primes nettes.

Avant la guerre, période de stabilité, les compagnies de réassurance pouvaient compter sur un revenu normal de 4 à 5 % de leur encaissement annuel de primes nettes¹⁹. Les années de guerre et d'inflation causèrent aux entreprises allemandes et autrichiennes de fortes pertes de cours, tandis que des pays comme les Etats-Unis voyaient leur portefeuille mobilier augmenter de valeur dans des proportions considérables. Au contraire, la crise a fortement déprécié le portefeuille américain, puis celui des autres pays.

Revenus des capitaux des sociétés de réassurance suisses (millions de fr. suisses).

	<i>Vie</i>			<i>Domages</i>		
	Primes nettes	Intérêts	%	Primes nettes	Intérêts	%
1901	2,48	0,87 (?)	35,1	8,25	0,46	5,6
1902	2,90	0,57	19,6	8,87	0,46	5,2
1903	3,92	0,59	15,1	10,23	0,50	4,9
1904	4,07	0,76	18,7	10,98	0,54	4,8
1905	3,93	0,79	20,1	11,61	0,60	5,2
1906	5,05	0,88	17,4	15,30	0,77	5,0
1907	5,28	0,99	18,8	14,89	0,70	4,7
1908	6,31	1,12	17,8	15,30	0,82	5,4
1909	7,11	1,28	18,0	16,68	0,92	5,5
1910	8,58	1,47	16,9	21,20	1,15	5,4

19. Cependant, d'après Hollitscher, les sociétés allemandes n'obtenaient pas plus de 3 %, *op. cit.*, p. 149.

Compagnie Suisse de Réassurance (millions de francs suisses).

	Primes nettes	Intérêts	%	Variations de cours	Total	%
1925	125	5,6	4,5	+ 0,4	+ 6,0	4,8
1926	146	6,0	4,1	+ 0,5	6,5	4,7
1927	159	6,4	4,0	+ 0,6	7,0	4,4
1928	165	7,0	4,3	+ 1,3	8,3	5,0
1929	173	7,4	4,3	+ 1,3	8,7	5,0
1930	184	8,2	4,5	— 3,2	5,0	2,7
1931	177	7,2	4,1	— 1,3	5,9	3,3
1932	170	7,1	4,2	— 1,3	5,8	3,4
1933	139	6,2	4,4	— 4,9	1,3	0,9
1934	176	7,5	4,3	— 1,8	5,7	3,2
1935	189	7,8	4,1	— 3,0	4,8	2,6
1936	220	9,0	4,1	+ 2,1	11,1	5,0

On voit dans le second tableau (Suisse de Réassurance) l'influence de la crise économique, particulièrement sensible aux capitaux de cette entreprise dont les Etats-Unis sont le plus gros client. Les chiffres relatifs à ce dernier pays présentent une grande analogie, surtout si l'on prend ceux des compagnies de réassurance incendie, car la production directe de la Suisse de Réassurance se rapporte principalement à cette branche (milliers de dollars, d'après *The Review*) :

	Intérêts	Pertes ou profits sur placements
1927	2.314	+ 5.830
1928	2.946	+ 5.816
1929	3.434	+ 663
1930	3.000	— 6.953
1931	2.687	— 1.668
1932	1.871	— 2.797
1933	1.551	— 4.236
1934	1.678	— 884
1935	1.570	+ 4.503
1936	1.754	+ 4.996

Lorsque les intérêts baissent, les réassureurs sont obligés d'essayer de maintenir leur bénéfice habituel (et leur dividende normal) en amélorant leur résultat technique : c'est une des raisons de l'épuration générale des portefeuilles pendant la crise, que nous avons signalée. C'est aussi une raison de travail-

ler aux conditions techniques les plus favorables, spécialement en comprimant au maximum les frais généraux. C'est ce que réalise la réassurance allemande dont les revenus sont de beaucoup inférieurs à ceux des sociétés suisses, parce que la perte subie au moment de l'inflation n'a pas encore été compensée (d'ailleurs dès avant la guerre la situation était en faveur des entreprises suisses) :

Munich : Intérêts du capital en % des primes nettes, au 30 juin :

1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1,57	1,82	2,10	2,27	2,45	2,65	2,58	2,86	3,23	3,27	3,73

En France, les revenus du capital sont une part très importante du rendement :

*Intérêts des fonds placés des réassureurs
professionnels français (milliers de francs).*

		% des primes nettes
1931.....	22.560	4,88
1932.....	19.277	4 66
1933.....	18.757	5,03
1934.....	20.518	5,98
1935.....	18.894	5,67
1936.....	18.449	5,58

§ 3. Le prix de la réassurance.

Les éléments du prix : La Prime. — « Le prix de la réassurance s'exprime par la différence de la prime payée par la cédante au réassureur avec la commission que celui-ci lui verse²⁰ ». Ce prix est sujet à fluctuation; dans sa détermi-

20. Bolwin, *op. cit.*, p. 58.

nation nombre de facteurs entrent en jeu : concurrence à l'époque, pour le pays et dans la branche considérés, rendement du risque, rapport du taux d'intérêt servi pour les dépôts au taux du marché, etc.

« La Réassurance a lieu aux primes, clauses et conditions des polices primitives, toute annulation et réduction dans le taux de la prime devant être supportée proportionnellement par le réassureur²¹ ». C'est la rédaction habituelle de la clause contenue dans les traités. Il est bien évident cependant que cette formule ne s'applique qu'au cas où le réassureur supporte un risque proportionnel au risque d'assurance : la prime de réassurance est alors logiquement une part de la prime d'origine proportionnelle à la fraction cédée. Mais nous savons qu'il n'en est pas toujours ainsi et que la réassurance peut se présenter sous des formes spéciales où il n'y a pas de rapport immédiat entre le risque d'origine et le risque assumé par le réassureur : dans ce cas, il faut évidemment calculer une prime spéciale, répondant au caractère particulier du risque de réassurance²².

Réassurance excédent ou quote. — Même s'il s'agit d'une réassurance en excédent ou quote-part, à laquelle il suffit d'appliquer la clause précitée, plusieurs questions peuvent se poser. Il faut d'abord déterminer ce qu'on entend par *prime d'assurance* : est-ce la prime brute, c'est-à-dire la prime payée par l'assuré ou la prime nette, c'est-à-dire cette même somme diminuée des frais que l'assureur a engagés pour acquérir le contrat et que le réassureur n'a pas à supporter ?

Dans le premier cas, le réassureur devra rembourser ses frais au cédant, sous forme de commission ; dans le second cas, il n'aura à lui verser qu'une commission d'apport, représentant le prix du service que lui rend le cédant en lui procurant le risque, et qu'on nomme super-commission²³. Le second systè-

21. Picard et Besson, *op. cit.*, p. 133.

22. Sur toutes ces questions, voir Hermannsdorfer, p. 208 et suivantes.

23. Voir entre autre : Cruciger « Rückversicherung von heute », *Veröffentlichungen*, cahier 38, p. 296 et suiv. et Gardner, *op. cit.*, p. 57 et suiv.

me paraît plus simple : pourquoi compliquer les écritures en versant d'une main ce que l'on vous rembourse dans l'autre²⁴ ? Cependant, les traités sont en général passés sur la base de la prime brute et le « système du net » n'est utilisé que s'il est expressément stipulé au contrat. Ce système est surtout employé en transport et moins souvent en vie et n'est sur le continent que d'origine récente. D'après Cruciger, vers 1905 il n'était encore pratiqué que dans les traités de réassurance maritime anglais.

Mais on aperçoit de suite le gros inconvénient de cette méthode : un assureur qui cède la plus grande partie de ses risques se désintéresse de son prix de revient pour peu que la super-commission suffise à couvrir sa part de frais généraux. Aussi les réassureurs se sont-ils plaints à maintes reprises de l'extension du système du net, lui attribuant une large part dans la mauvaise marche du Transport après la guerre²⁵.

La situation est d'autant plus difficile qu'on n'est pas toujours d'accord sur le sens à attribuer à cette expression de prime nette : on ne sait pas exactement quels sont les frais d'acquisition à déduire. Certains ne déduisent que les courtages, soit qu'il s'agisse d'usages locaux, soit qu'on entende comprendre toutes les commissions versées à des intermédiaires ou agents, ce qui peut aller jusqu'à comprendre la commission de réassurance pour un traité de rétrocession²⁶.

Une autre question à résoudre est celle de savoir comment appliquer la clause en cas de modification de la prime d'assurance. Celle-ci comprend trois éléments : la prime de risque, le coût d'acquisition et de gestion, la marge de bénéfice de l'assureur²⁷. Une élévation du risque frappe aussi bien l'assureur que le réassureur ; par conséquent, le premier doit participer aux augmentations de primes destinées à y faire face.

Mais la question est plus délicate lorsqu'il s'agit d'augmen-

24. Hermannsdorfer, p. 212.

25. Cf. Hjuler, *loc. cit.*

26. Golding, *op. cit.*, p. 100 et suiv.

tations de primes dues à la hausse du prix de revient, des charges de l'assureur. C'est ce qui s'est produit après la guerre : pour faire face aux charges croissantes de leur gestion, les compagnies d'assurance appliquèrent des suppléments de primes qui, à cause de leur caractère provisoire, ne furent pas incorporés dans la prime de tarif. Les suppléments de primes restèrent et furent même augmentées (en France, en incendie, 10 % puis 25 %). Les assureurs peuvent-ils participer à ces surprimes ?

Les assureurs répondaient négativement en soutenant que les frais des entreprises de réassurance n'avaient pas varié, en tout cas pas dans la même proportion que ceux des entreprises directes. En Autriche une loi vint trancher le litige en interdisant de céder au réassureur une part de ces suppléments. En Allemagne un accord, la résolution d'Eisenach, décida que les réassureurs recevraient 25 % de leur part proportionnelle.

Le problème des « frais de police » se pose de la même façon. Ce supplément non incorporé à la prime est destiné à couvrir des dépenses qui n'atteignent pas le réassureur (fabrication matérielle des contrats d'assurance) : il semble donc logique de les laisser entièrement à la cédante²⁷. En vie le problème de savoir si le réassureur doit participer aux ristournes faites aux assurés est analogue : s'il y a surprime pour les contrats comprenant une participation aux bénéfices, et que cette surprime soit comprise dans la prime cédée au réassureur, celui-ci doit participer aux ristournes ; de même s'il n'y a pas de surprimes.

Ces discussions paraissent d'ailleurs assez vaines ; en fait, selon le système adopté pour le calcul de la prime à laquelle on applique la part du réassureur, prime brute, prime de risque ou prime intermédiaire, la commission sera plus ou moins forte. Si elles ont pris un si grand développement, c'est que

27. Golding, *loc. cit.*, p. 102.

les assureurs prétendaient obtenir les mêmes commissions en gardant pour eux la totalité des suppléments.

Autres modes de réassurance. — Nous avons dit que la prime de réassurance pouvait être calculée sur des bases autres que la prime directe. C'est le cas tout d'abord des *réassurances « de risque »*. Lorsque l'assureur cède sur une police non une fraction de son entièreté, mais la totalité d'un des risques qui y sont garantis, il faut calculer une prime adéquate qui n'est plus une fraction de la prime d'origine. Souvent la question peut être résolue à l'aide du tarif de la cédante qui prévoit des surprimes pour la couverture de ses risques spéciaux. Sinon, la prime de réassurance sera tout à fait indépendante de la prime d'assurance : c'est le cas des « réassurances spéculatives » ou de celles des navires « overdue ».

Il en est de même en cas de réassurance d'excédents de sinistres. Le risque de réassurance ne peut alors être apprécié qu'en fonction de statistiques étendues sur une longue période antérieure²⁸.

Les éléments de la détermination de la prime sont le nombre d'écarts probables et le montant moyen des écarts, que l'on peut calculer mathématiquement. Ici encore, les tarifs de la cédante pourront fournir des indications utiles (différence entre la prime pour une garantie R. C. de 200.000 et celle pour 500.000).

Enfin, rappelons qu'en réassurance vie la prime qui entre en ligne de compte n'est souvent que la prime de risque, c'est-à-dire la prime brute déduction faite des réserves mathématiques.

Taux des primes de réassurance. — Si l'on compare le total des primes reçues par le réassureur au montant de sa part, dans les risques cédés, on constate que le taux des primes de réassurance est plus élevé que celui de l'assurance originale,

28. Voir les détails techniques de ces calculs dans : Serkowskij, « Jahresüberschaden-Rückdeckung », *Neumann's*, 1934.

ce qui confirme notre observation répétée que les cessions les plus larges sont faites sur les risques les plus graves. Cependant cela est surtout vrai pour l'assurance de choses, non pour l'assurance de personnes, comme le montrent les statistiques dressées par Hermannsdorfer pour les différentes branches²⁹.

La Commission : modes de calcul. — Le second élément du prix de la réassurance est la *commission* versée par le réassureur à l'assureur qui lui apporte l'affaire. Avec le système de la prime brute, il représente la participation du réassureur aux frais exposés par la cédante; c'est pourquoi l'expression de commission peut paraître inexacte³⁰. Cependant, cette appellation est consacrée par l'usage et, fixée en général à un certain pourcentage de la prime nette d'annulation, la commission n'est pas un remboursement exact des dépenses de la cédante et peut lui procurer un certain bénéfice. En outre, dans le cas des calculs sur la prime nette, il y a bien commission au sens habituel du mot. D'ailleurs, ce qui importe d'abord pour le réassureur, c'est le rendement du traité, de sorte qu'on peut dire que le taux de la commission dépend plus du taux de sinistres, que du prix de revient de l'assureur³¹.

Si, cependant, on veut tenir compte de cette notion de dédommagement de l'assureur, on se trouve en face de difficultés, parce qu'on ne sait quels faits il convient de considérer.

Prendre pour base le coût moyen de toute la production de l'assureur, est une méthode normale en cas de réassurance excédent³². Le prix de revient diminue avec l'importance du risque; en même temps les sinistres sont plus lourds, surtout

29. *Op. cit.*, p. 386 et suiv.

30. On a proposé le nom de : remboursement des frais, en allemand « Unkostenvergütung », Hermannsdorfer.

31. Golding, *op. cit.*, p. 104, c'est aussi l'opinion de Serkowskij : « Über die mannigfaltigen Provisions-systeme in der Summenexcedenten-Rückversicherung », *Neumann's*, 1936.

32. Metzger, *op. cit.*, p. 50.

si les tarifs ne sont pas rigoureusement respectés par l'assureur; il serait logique que la commission s'en ressentît.

On prend généralement, pour éviter les difficultés, le coût moyen; on peut alors, soit rembourser à l'assureur une part de ses frais effectifs proportionnelle à la participation du réassureur; ceci a pour inconvénient que l'assureur se désintéresse de son prix de revient; soit stipuler un taux fixe dans le traité, ce qui est une méthode beaucoup plus généralement adoptée. L'assureur aura tout intérêt à gérer économiquement ses affaires puisque tout le bénéfice lui en reviendra. La même remarque vaut pour la commission calculée sur la prime brute par rapport à la commission calculée sur la prime nette.

Taux des commissions. — Le taux peut être le même pendant toute la durée du traité, étant égal à tant par an de la prime. Il peut aussi être plus élevé pendant les premières années et décroître ensuite.

C'est le cas de l'assurance vie. Dans cette branche, on distingue la commission d'acquisition et la commission de gestion. La première, servie une seule fois au versement de la première prime, est destinée à couvrir le producteur des frais qu'il a engagés pour conclure le contrat. La seconde est annuelle et destinée à payer le coût de la gestion du contrat par l'intermédiaire. Il en va de même en réassurance, car il serait difficile de faire supporter par l'assureur seul l'avance des commissions³³.

Il en va de même aussi pour certains traités (Aufbauverträge) destinés à aider un assureur débutant. Les frais de premier établissement représentent pour lui un lourd handicap : s'il y consacre son capital, comme il n'a pas encore de réserves suffisantes, il ne lui restera rien pour payer les sinistres. La réassurance, en même temps qu'elle lui permet de se décharger par de fortes cessions de ce paiement de

33. La commission de première année est normalement de 100 %; cependant certaines compagnies consentent des taux supérieurs, moyennant des avantages répartis sur les années ultérieures (intérêts des dépôts).

sinistres trop lourds, lui offre sous la forme de commissions escomptées la possibilité de capitaliser ses bénéfices futurs, de constituer des réserves techniques, et de développer ainsi son organisation.

Dans les branches élémentaires, on rencontre des taux de commission très variés qui correspondent à la diversité des taux de sinistres. Pour les branches à bon rendement (vol, dégâts des eaux), la commission sera plus élevée (de l'ordre de 40 %), qu'en accidents (32 à 35 %) et spécialement en automobile. Pour toutes les branches, on observe depuis la guerre une tendance à l'augmentation des commissions.

De l'étude très complète de Jahn³⁴, nous extrayons le tableau suivant des *commissions de réassurance en Allemagne dans les différentes branches* :

Années	Vie	Incendie	Transports	Accidents	R. C.	Vol	Moyenne
—	%	%	%	%	%	%	%
1902	22,3	25,0	15,9	44,3	—	40,0	25,6
1903	30,3	26,2	15,5	40,1	35,8	33,3	26,9
1904	31,7	26,5	15,3	39,6	33,5	34,5	27,2
1905	24,3	25,4	14,3	37,9	34,2	34,3	25,9
1906	25,4	25,1	14,2	40,2	31,6	35,0	26,1
1907	22,4	25,2	14,2	40,5	31,6	33,9	27,0
1908	24,6	25,6	16,6	39,6	31,4	32,3	27,3
1909	21,5	26,9	17,3	33,8	35,9	27,7	—
Moyenne .	25,7	24,8	15,5	39,9	36,0	33,4	—

Ce tableau ne peut faire ressortir l'influence de la nature du traité; mais on voit qu'en transport l'emploi du système du net donne une moyenne de commission nettement inférieure à celle des autres branches (de même nous avons noté que le taux du sinistre était nettement supérieur). Quant aux commissions vie le taux peut varier beaucoup selon que la production nouvelle est plus ou moins forte par rapport au portefeuille en cours.

34. *Op. cit.*, p. 582 et suiv.

Taux des Commissions chez les Compagnies de Réassurance suisses
(% des primes brutes).

Années	Vie	Incendie	Transport	Accidents	R. C.	Vol	Grêle	Crédit	Moyenne
1925...	24	31	9	37	—	40	26	—	—
1926...	20	31	8	36	—	41	26	—	—
1927...	19	32	10	37	—	42	25	—	—
1928...	20	32	12	37	—	43	18	—	—
1929...	21	32	13	37	—	45	17	—	—
1930...	24	33	14	34	—	46	22	—	—
Maladie									
1931...	21	34	15	38	39	37	22	37	34
1932...	21	34	16	37	37	38	21	38	34
1933...	20	34	18	37	36	36	21	36	33
1934...	17	35	19	37	38	37	21	37	35
1935...	16	35	18	37	38	39	24	39	35
1936...	14	37	18	36	40	43	21	43	36

On voit que la crise 1929-1936 a abouti à une forte augmentation du taux des commissions³⁵ : taux moyen et taux incendie (qui intervient à peu près pour 1/3 dans le total). Si on rapproche cette constatation de celles faites plus haut : amélioration des taux de sinistres incendie et amélioration générale pendant la période de dépression économique, on voit facilement ce qui s'est passé : les sinistres du réassureur diminuant, les cédantes ont demandé des relèvements de commission ; la concurrence amenée à la fois par l'amélioration des risques et par le besoin de maintenir autant que possible la production, multipliée aussi par l'activité des compagnies mixtes, a obligé les réassureurs à accepter ces relèvements.

On retrouve le même phénomène en considérant les *commissions comme recettes des cédantes suédoises pendant les dix*

35. 1936, Suisse, % des primes nettes :

Accidentsé.....	35
Maladies	28
R. C.	38
Incendie	38
Transport.....	18
Grêle	20
Caution, Crédit.....	43
Diverses.....	42
Moyenne	36

dernières années dans la branche incendie (sociétés anonymes, millions de couronnes) :

Années	Cessions	Commissions	%	Sinistres du Réassureur %
—	—	—	—	—
1927	33,69	10,32	30	46
1928	32,07	9,88	31	61
1929	31,77	9,69	30	69
1930	30,13	9,12	30	69
1931	32,49	10,45	32	59
1932	38,34 (?)	10,45	34	47 (?)
1933	24,90	8,16	33	54
1934	25,96	8,54	33	60
1935	25,98	8,24	32	72
1936	26,29	8,20	31	77

On constate : une baisse des sinistres en 1931, 1932, 1933 et 1934, tandis que le taux des commissions passe de 30 à 33 % ; une aggravation du risque dans les deux dernières années et les commissions redescendent à 32 puis 31 %.

Commissions à échelle. — On aperçoit en même temps le danger qu'il y a à changer ainsi d'une façon imprévue le taux de commission : il est beaucoup plus difficile au réassureur de l'abaisser que de l'augmenter. On a cherché des aménagements du système de rémunération de l'assureur cédant, destinés à lui allouer un meilleur prix quand le rendement est meilleur, sans modifier le taux de base de commission et en permettant au réassureur d'augmenter ses bénéfices grâce à cette amélioration.

La première méthode utilisée dans ce but est celle de la commission « à échelle » : on fixe dans le traité un certain barème de commission en fonction du taux de sinistres obtenus sur l'exercice. Tuma³⁶ donne l'exemple suivant :

36. « Reinsurance Commission », *The Review*, 26 nov. 1937, p. 1209.

Du même : « Die Rückversicherungsprovision, ihre Bedeutung für Zedenten und Rückversicherer », *Die Versicherung*, 25 février 1937, p. 88.

Taux des sinistres	Commission	Taux des sinistres	Commission
Au-dessus de 69 ½ % ...	25 %	De 63 ½ à 64 ½ %.....	28 %
De 68 ½ à 69 ½ %	25 ½	De 62 ½ à 63 ½ %.....	28 ½
De 67 ½ à 68 ½ %	26	De 61 ½ à 62 ½ %.....	29
De 66 ½ à 67 ½ %	26 ½	De 60 ½ à 61 ½ %.....	29 ½
De 65 ½ à 66 ½ %	27	Au-dessous de 60 ½ %..	30
De 64 ½ à 65 ½ %	27 ½		

Le gros inconvénient d'un système aussi simple est qu'une faible variation dans le taux des sinistres et dans l'évaluation des réserves pour sinistres en suspens peut amener une variation de 1 % dans le taux de commission.

Participation aux bénéfices. — Une autre méthode consiste à accorder au cédant une « participation aux bénéfices » du traité³⁷. Elle peut également être fixe ou variable en fonction du taux de sinistres. Une participation variable peut s'ajouter à une commission fixe ou même à une commission à échelle (malgré l'opinion contraire de Metzger). Pour en faire le calcul les ingénieurs Jaroslav Tuma et Serkowskij ont inventé un appareil spécial : le Prometheiametron, ou mesureur de commission³⁸.

Le traité prévoit les postes qui entreront en considération dans le calcul des bénéfices. La participation au bénéfice doit logiquement s'accompagner d'un partage des pertes ; mais il est difficile de le demander au cédant, car celui-ci serait certainement tenté de résilier le traité quand il pressent une perte³⁹. Aussi les clauses de participation aux bénéfices introduisent habituellement un report des pertes subies sur les exercices antérieurs.

On peut aussi calculer la participation sur une période de plusieurs années (généralement de 3 à 5 : c'est la méthode usuelle en Grande-Bretagne⁴⁰). De plus, on réserve souvent

37. Les taux de commissions donnés plus haut comprennent les participations éventuelles aux bénéfices.

38. Voir *The Review*, *loc. cit.*

39. Tuma, *loc. cit.*

40. Golding, *op. cit.*, p. 106.

(mais pas toujours) une marge pour les frais généraux et le bénéfice du réassureur, de sorte que le décompte se présente comme suit⁴¹ :

au crédit :

a) report de la réserve pour risques en cours de l'exercice précédent;

b) report de la réserve pour sinistres en suspens de l'exercice précédent;

c) primes cédées nettes de ristournes et d'annulations;

au débit :

a) report de la perte d'un ou plusieurs exercices précédents;

b) commissions;

c) sinistres;

d) réserves pour risques en cours calculées sur la base de x% des primes nettes cédées au cours de l'exercice;

e) réserves pour sinistres en suspens à la fin de l'exercice;

f) x% pour frais généraux du réassureur (généralement 5%).

La participation au bénéfice paraît une chose excellente en soi : elle incite l'assureur à gérer au mieux son portefeuille, y compris la part cédée, en le récompensant de sa bonne gestion. Mais il ne faut pas oublier que le profit sur les bonnes années est nécessaire au réassureur pour compenser les mauvaises et équilibrer le traité sur une certaine période.

La participation du cédant ne doit pas, donc, absorber une trop grande part des bénéfices : la fixation d'un maximum, laissant au réassureur l'excédent total du bénéfice sur les très bonnes années est une combinaison souhaitable à cet effet. D'ailleurs, rappelons qu'en principe le but de la commission est de dédommager l'assureur de ses frais et non de lui procurer un bénéfice sur l'opération de réassurance⁴².

41. Metzger, *op. cit.*, p. 100.

42. Golding, *op. cit.*, p. 105.

Quant à la hauteur de la participation, elle varie évidemment beaucoup, selon les contrées et les risques, selon les bonnes relations des parties. Elle diffère suivant que le traité est annuel ou à long terme. Dans le premier cas, le réassureur ne peut renoncer à l'avance à tirer un profit de son traité; dans le second, le traité prend davantage le caractère d'une association entre les parties, rendant plus normal un partage de bénéfices, surtout accompagné d'un partage des pertes.

Généralement la participation de l'assureur cédant est de l'ordre de 10 à 25 %⁴³; le Bureau fédéral suisse a donné, pendant quelques années, une statistique des pourcentages des participations par rapport aux primes de réassurance, montrant qu'elles interviennent pour une part non négligeable dans les dépenses du réassureur.

Années.....	1925	1926	1927	1928	1929	1930
	—	—	—	—	—	—
Participation en :						
% des primes brutes	0,6	0,5	0,4	0,6	0,5	0,6
% des primes nettes	1,1	1,8	0,8	1,1	0,9	1,1

Il est difficile de donner des chiffres exacts sur le *montant usuel des commissions et participations*. *The Review* cite un cas, en incendie, où une commission de 50 % a été demandée⁴⁴. Les observations de ce journal sur la même branche donnent une idée de la variété des usages dans les différents pays : en Angleterre, pour les traités « Home », les commissions ont passé de 1923 à 1926 de 25-27,5 % à 30 %, taux qui s'est maintenu depuis pendant que la participation augmentait de 10-15 à 20 %, ces chiffres n'étant d'ailleurs pas des limites⁴⁵;

En Allemagne, l'amélioration du risque a fait monter les commissions dans la même proportion, malgré les diminutions de tarif, de sorte que le profit des réassureurs a été entamé des deux côtés; de même en Scandinavie;

43. Golding, *op. cit.*, p. 106; Tuma, *loc. cit.*

44. « The Cost of Fire Reinsurance », *The Review*, 29 nov. 1935.

45. En Angleterre, les déductions sur la prime sont souvent élevées.

En France, les commissions seraient plus élevées (32 à 35 %) et les participations plus fréquemment de 20 que de 10 %;

Dans le reste de l'Europe, une commission de 30 % et une participation de 10 à 20 % sont considérées comme usuelles, alors qu'en Argentine, par exemple, des taux de 40 à 47,5 % avec des participations de 10 à 15 % sont fréquents.

**Commissions de Réassurance versées par les Sociétés françaises professionnelles.
(La Semaine).**

Années	Commissions (en milliers de fr.)	% des primes nettes	Nombre de compagnies
1930	165.716	30,72	10
1931	152.902	33,10	10
1932	139.830	33,53	10
1933	126.281	33,68	10
1934	113.644	33,13	10
1935	106.897	32,14	10
1936	106.985	30,59	10

§ 4. Le bénéfice en réassurance.

Les observations qui précèdent montrent assez que le profit qui peut rester au réassureur est très minime.

Prenons en exemple un traité incendie d'après les chiffres que nous avons cités à différents endroits pour la Suisse, 1936.

Le taux des sinistres est de 53% et celui des commissions (y compris les participations au bénéfice) de 38% des primes nettes. Les dépenses « de risque » s'élèvent donc à 91% des primes nettes.

Une autre dépense technique doit être comprise dans le calcul du bénéfice pour l'exercice : l'augmentation éventuelle des réserves pour risques en cours et sinistres en suspens. En 1936, pour une prime nette de 179 millions, l'augmentation des réserves techniques « accidents et dommages » étaient d'environ 10,5 millions, soit 5,8%. Nous supposons qu'elle

s'applique avec le même pourcentage à la branche incendie seule.

En admettant de même que les frais généraux sont également répartis sur chaque branche nous obtenons le décompte suivant :

<i>Recettes :</i>		
Primes nettes		100
<i>Dépenses :</i>		
Sinistres	53	
Commissions	38	
Augmentation des réserves	5,8	
Frais généraux et impôts	3,7	100,5
Excédent des dépenses sur les recettes.....		0,5%

Notre calcul aurait donné un résultat analogue pour le total des branches : « les 11 % des primes nettes de rétrocessions restant après déduction des 89 % (sinistres 53, commissions 36) de dépenses industrielles ont été absorbés par les frais d'administration, les impôts et les taxes et par le complément des réserves pour les risques en cours et les sinistres en suspens à la fin de l'exercice... de sorte que... le résultat de l'exploitation de l'exercice devint déficitaire⁴⁶ ».

Mais nous savons que le réassureur ne recherche un bénéfice que sur une période d'une certaine durée. Aussi faut-il comparer les résultats obtenus sur plusieurs années, pour arriver à une conclusion valable.

Nous prendrons, cette fois, un exemple en Angleterre⁴⁷ :

46. Rapport du Bureau fédéral des assurances, 51^e année, Berne, 1938.

47. « Reinsurance Number », *The Review*, 26 novembre 1937.

Accidents et incendie	Sinistres	Commissions	Frais	Réserves	Résultat industriel	1932-36 R. i.
—	%	%	%	%	%	%
Anglo Scottish	42,81	26,63	20,98	2,10	7,48	4,30
British and Europ...	65,60	25,69	3,37	— 2,68	8,02	2,77
Mercantile and Gen.	60,04	31,68	3,94	— 3,00	7,34	4,43
Reins. Corporation .	63,96	33,72	0,84	0,91	0,57	— 0,88
Tariff Reinsurances.	54,32	33,89	3,58	1,51	6,70	4,03
Victory.....	68,21	30,44	2,93	— 2,54	0,96	— 2,12
Total 1936	62,60	31,86	3,04	— 1,14	3,64	—
1935	64,10	31,54	3,00	— 0,86	2,22	—
1934	64,65	31,82	3,06	— 1,70	2,17	—
1933	63,07	31,33	2,99	— 0,43	3,04	—
1932	67,66	30,61	2,83	0,91	— 2,01	—
(6 Cies) 1931	66,23	30,40	2,81	2,09	— 1,53	—
(9 Cies) 1930	68,07	31,12	2,75	1,67	— 3,61	—
1929	67,59	30,61	2,77	3,67	— 4,64	—
1928	61,11	31,08	2,98	2,26	2,27	—
1927	58,03	30,35	2,91	4,30	4,41	—
1926	58,82	29,80	3,20	4,16	4,02	—

Dans cet exemple, sur onze années considérées quatre sont déficitaires, sept bénéficiaires, de sorte que, pendant cette période, les compagnies en cause n'ont réalisé qu'un très modeste profit industriel (de l'ordre de 1 %). Or, cette statistique ne comprend pas les affaires maritimes, dont la perte industrielle était en 1935 de 9,3 % pour les mêmes entreprises. A noter qu'en Angleterre, cette perte n'était pas compensée par le bénéfice tiré de la branche vie, que les entreprises professionnelles de ce pays exploitent fort peu.

Dans les pays où il existe une active réassurance vie cette branche donne des résultats modestes, mais généralement bénéficiaire et toujours réguliers, comme le montrent les chiffres suivants :

Résultat Industriel de la branche Vie en % des primes nettes.

Années	20 sociétés allemandes	Munich	Suisse de Ré. et Européenne	8 sociétés danoises
1936	1,8	3,8	1,8	5,9
1935	2,7	3,5	2,9	8,3
1934	2,0	3,3	2,2	8,5
1933	4,5	3,4	—	6,6
1932	3,6	2,2	—	—
1931	3,8	1,7	—	—

Bénéfice et dividendes. — On voit que les entreprises de réassurance ne peuvent continuer leur exploitation et servir un dividende aux actionnaires que grâce aux revenus de leurs capitaux. Nous avons étudié ailleurs cette question et vu quelle importance les réserves présentent par les recettes qu'elles procurent au réassureur. Nous donnerons ici quelques exemples⁴⁸ : en Suisse, 1936, le revenu des capitaux était de 13 millions et demi plus les cinq compagnies professionnelles ; après déduction de la perte industrielle, elle réalise un bénéfice de 13.208.807 francs, soit 5,3 % de la recette totale de primes nettes (249 millions).

En France, pendant la même année, douze compagnies ont subi une perte industrielles de 6 millions et demi de francs, atténués par un revenu de 18 millions et demi ; le bénéfice ressort à 3,8 % des primes nettes.

En Allemagne, vingt et une compagnies (ne comprenant pas la Munich), les chiffres sont : plus 935.594 marks, 6 millions 345.418 marks ; bénéfice : 7,7 %. En Angleterre le bénéfice s'établit à 8 % pour les cinq sociétés précitées.

Ces différents exemples montrent que le gain net du réassureur peut être considéré comme étant de l'ordre, de 5 %. L'emploi qui, en effet, est indiqué par le rapport du Bureau fédéral suisse, 1936 :

	<i>Fr. suisses</i>
<i>Mise en réserve :</i>	
Attributions aux réserves diverses.....	2.202.000
Report à nouveau	2.290.099
	4.492.099
<i>Réparti :</i>	
Dividende	7.476.000
Impôts sur le dividende	477.260
Tantièmes	212.848
Prévoyance en faveur du personnel.....	550.000
Total	13.208.708

48. D'après *The Review*, loc. cit.

Compagnie suisse de Réassurance.

Années	Primes brutes	Primes nettes	Résultat technique ⁴⁹	Revenus ⁵⁰	Pertes ou gains sur valeur	Résultat net ⁵¹	% des primes nettes
	(millions de francs suisses)			Milliers de francs suisses)			
1925	237	125	7.941	5.637	406	4.132	3,4
1926	275	146	8.290	5.989	449	4.227	2,9
1927	298	159	9.912	6.403	555	5.830	3,7
1928	319	165	11.400	7.707	1.250	6.814	4,1
1929	329	173	12.700	7.435	1.319	7.510	4,3
1930	344	184	17.400	8.215	—3.226	8.817	4,3
1931	321	177	15.400	7.182	—1.800	9.261	6,2
1932	305	170	15.200	7.050	—1.035	9.702	5,7
1933	253	139	17.000	6.152	—4.930	7.353	5,3
1934	240	176	17.500	7.351	—1.798	9.268	5,2
1935	250	189	19.600	7.752	—2.994	9.426	5,0
1936	292	220	21.500	9.018	—2.142	11.774	5,4
— Moyenne :							5,0

Sociétés françaises de Réassurance (L'Argus).

Années	Primes nettes	Solde créditeur	%	Années	Primes nettes	Solde créditeur	%
1918...	78.964.744	1.152.077	1,5	1927 ..	454.630.055	10.163.161	2,2
1919...	93.869.535	1.670.968	1,8	1928 ..	493.044.242	— 125.820	0,0
1920...	115.945.912	2.852.466	2,5	1929 ..	564.310.052	4.881.298	0,9
1921...	160.261.538	1.876.837	1,2	1930 ..	548.851.464	6.186.732	1,1
1922...	171.522.262	3.808.679	2,2	1931 ..	468.056.050	5.571.097	1,2
1923...	221.099.138	5.795.641	1,7	1932 ..	418.038.670	5.666.587	1,3
1924...	255.857.320	7.606.603	2,9	1923 ..	378.355.333	4.836.355	1,3
1925...	363.561.542	7.573.539	2,1	1934 ..	374.753.491	9.082.263	2,4
1926...	408.642.553	-215.106	-0,1	1935 ..	336.727.563	4.316.188	1,3 ⁵¹
				1936 ..	356.536.451	7.537.231	2,1 ⁵²

49. Primes nettes diminuées des sinistres et des commissions.

50. Non compris des intérêts de la branche vie.

51. Après déduction des divers frais et augmentations des réserves.

52. Européenne et Parisienne non comprises.

Dividendes de plus grandes entreprises des réassurances (1936).

	Capital versé	Dividendes	%
Munich de Réassurances.....	16.007.500	2.400.450	15
Suisse de Réassurances.....	23.200.000	6.690.000	30
Cologne de Réassurances.....	2.080.000	124.800	6
Européenne Générale	1.000.000	219.000 (a)	15
Employers Reinsurance.....	1.500.000	240.000	16
Frankona	2.756.000	193.750	7
Rhénane (b).....	3.000.000	300.000	10
Aachen	2.500.000	200.000	8
Gerling-Konzern	6.250.000	312.500	5
Bavaroise	2.560.000	204.000	8
General Reinsurance	1.000.000	340.000	16
Reinsurance Corporation.....	152.000	3.431	3
Mercantile and General.....	100.000	5.000	5

Dividendes des Compagnies de Réassurances françaises (1936).

Atlantide.....	300.000	—	—
Coréas (30 juin 1936)	1.500.000	112.500	7,5
Française.....	14.000.000	880.000	6,3
Franco-Américaine (30 juin 1936) ..	3.750.000	150.000	4
C. B. R.....	3.750.000	750.000	20
Havraise	5.000.000 ⁵³	—	—
La France-Réassurances.....	1.500.000	144.000	9,6
La Nationale-Réassurances.....	10.000.000	—	—
Nouvelle.....	6.000.000	1.355.626	20 ⁵⁴
Les Réassurances (30 juin 1936)	8.760.175	438.009	5
Seine et Rhône (30 juin 1936)	1.250.000	.06.250	8,5
Européenne (30 juin 1935).....	5.000.000	—	—
Parisienne (30 juin 1935)	250.000	—	—
Société anonyme	20.000.000	2.753.689	12,5 ⁵⁴

En France, le montant total des dividendes distribués s'est élevé à 6.690.074 francs pour un bénéfice net de 10 millions. Pour pouvoir distribuer des dividendes de l'importance de ceux des sociétés suisses ou américaines, la réassurance française devra d'abord améliorer le rendement technique de son portefeuille.

53. Aujourd'hui augmenté à 10.000.000 francs par un appel du capital non versé.

54. Taux net pour les actions nominatives :

a) Approximativement : 15 % de dividendes ou 300.000 livres de capital;

b) Depuis 1938 : Universale Rück, siège à Zurich (réorganisation du Gorling Konzern).

CONCLUSION

Au cours de ce travail, nous avons montré l'influence que la réassurance exerce sur l'économie nationale à travers l'assurance directe.

Son rôle technique d'atomisation des risques, la réassurance l'a dépassé, en devenant la coopératrice de l'assurance, en l'aidant financièrement et techniquement, au point de devenir un facteur dominant sur le marché.

C'est pourquoi il est nécessaire que l'industrie de la réassurance soit nationalement organisée, au même titre que l'assurance. Il faut éviter que cette fonction de guide et de soutien de l'assurance nationale ne soit exercée par des sociétés étrangères venant prendre le contrôle des entreprises nationales.

Pour ce faire, il faut avant tout que les sociétés professionnelles soient puissantes, qu'elles disposent de capitaux suffisants pour pouvoir venir éventuellement en aide à leurs cédantes et que leur portefeuille soit assez vaste pour leur permettre à la fois d'équilibrer leur exploitation et d'acquérir l'expérience qui leur est nécessaire pour remplir leur rôle.

Les entreprises d'assurance, si elles comprenaient mieux l'intérêt d'un corps de réassureurs puissant, si elles regardaient plus loin que le chiffre de leurs encaissements, comprendraient sans doute qu'il est de leur intérêt de soutenir par leurs cessions les réassureurs professionnels, plutôt que de leur faire concurrence en s'improvisant elles-mêmes réassureurs.

Ce n'est pas à dire cependant que la réassurance puisse un jour cesser d'être internationale pour devenir une affaire

strictement nationale. Et nous avons montré à maintes reprises que l'exploitation commerciale de la réassurance ne pouvait se concevoir que sur le plan international. Comme le dit fort bien M. Leroy, dans son rapport au Congrès des Courtiers de 1937, ce serait un véritable danger pour un pays de vouloir limiter ou empêcher la diffusion de la réassurance hors de ses frontières.

Si, néanmoins, on a mené fréquemment des campagnes en faveur de la réassurance obligatoire auprès des entreprises ou instituts nationaux, c'est qu'on s'est exagéré les dangers des cessions de réassurance à l'étranger.

Dangers militaires, d'abord : on craint que les indications portées sur les bordereaux de cession ne renseignent trop bien les réassureurs ennemis, ou les rétrocessionnaires ennemis de réassureurs.

La question a été discutée pendant la guerre à la tribune de la Chambre des députés et Villotte résume, dans son introduction, les arguments exposés.

Nous pensons, pour notre part, que l'imprécision actuelle des bordereaux a bien atténué ce danger, pour autant que ceux-ci aient réellement servi à révéler des faits ignorés de l'ennemi à une époque où ils étaient plus détaillés.

Danger financier ensuite : on voit dans les cessions de réassurance à l'étranger une importation qui vient s'inscrire au débit de la balance des comptes.

Ici encore on s'est souvent mépris quant à l'influence qu'exerce la réassurance sur la balance des paiements. Toute importation de réassurance sous forme d'une cession de primes, s'accompagne, en effet, de contre-prestations : commissions et sinistres principalement, de sorte que la sortie de numéraire effective ne représente que le solde en faveur du réassureur étranger relatif au traité en cause.

Or, s'il est exact qu'en définitive et sur une longue période le réassureur doit tirer des traités qu'il signe un certain bénéfice, nous croyons avoir démontré que ce bénéfice est extrêmement minime. Le rendement technique de la réassurance est

à peu près nul; le revenu des capitaux forme le plus clair des bénéfices du réassureur. La réciprocité vient d'ailleurs balancer très souvent les cessions à l'étranger.

En fait d'ailleurs, les études qui ont été faites à ce sujet concluent au peu d'influence de la réassurance sur la balance des comptes. Le professeur Lengyel, de Vienne, a publié dans l'*Assekuranz-Jahrbuch* de 1933, un article très documenté d'où il ressort que la plupart des pays ne tirent ni une recette ni un déficit de la réassurance, quelques-uns sont nettement déficitaires, quelques-uns nettement bénéficiaires; mais les chiffres ne présentent en aucun cas une importance décisive eu égard au commerce national.

Dans un cas extrême, celui de la Suisse, dont la situation doit être considérée comme exceptionnelle, Aeberhard calcule que le solde bénéficiaire des relations de réassurance avec l'étranger n'est en 1933 que de 11 millions de francs suisses. Et en tablant sur un revenu de 5 % nous arrivons à un chiffre de 10 millions pour 1936.

Organiser une réassurance professionnelle nationale aussi forte que possible, capable d'être pour l'assurance du pays un soutien efficace; laisser cependant toute liberté aux échanges internationaux de réassurances et de rétrocessions; telle est la conclusion naturelle d'une étude de la réassurance au point de vue économique.

Vu,

Le Doyen :

G. RIPERT.

Vu,

Le Président de la thèse :

M. PICARD..

Vu et permis d'imprimer,

Le Recteur de l'Académie de Paris :

G. ROUSSY

BIBLIOGRAPHIE

A. — Publications périodiques.

- L'Argus*, Paris.
L'Assureur-Conseil (Annuaire), Paris.
Assekuranz-Kompass, Vienne.
Assekuranz-Jahrbuch, Vienne.
Assicurazioni, Milan.
Best's Insurance Guide, New-York.
Bulletin de l'Institut des Actuaire français, Paris.
Deutsche Rückversicherungs-Zeitung, Berlin.
Deutsche Versicherungs-Zeitung, Berlin.
The International Insurance Intelligence, Londres.
Neumann's Jahrbuch der Privatversicherung im Deutschen Reich,
Berlin.
Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, Berlin (cité Neu-
mann's).
Oesterreichische Revue, Vienne.
Petit Moniteur des Assurances, Bruxelles.
Post Magazine Almanach, Londres.
Post Magazine and Insurance Monitor, Londres.
Policy-Holder, Manchester.
La Prime, Paris.
Publications de l'Union Internationale des Assureurs Transports
(cité U. I. A. T.).
Rapports des Congrès internationaux d'Actuaires.
La Réassurance, Paris.
The Review, Londres.

Revue générale des Assurances terrestres, dirigée par Maurice Picard, Paris.

La Semaine, Paris.

La Semaine (Annuaire), Paris.

Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft, Berlin (cité *Veröffentlichungen*).

Die Versicherung, Vienne.

Versicherung und Geldwirtschaft, et supplément : *Die Rückversicherung*, Berlin.

Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft, Berlin (cité *Zeitschrift*).

Comptes rendus des Sociétés d'assurance et de réassurance, spécialement de la Munich et de la Suisse de Réassurance.

Rapports officiels :

Versicherungs-Statistik des Reichsaufsichtamtes für Privat-Versicherung, Berlin.

Rapports du Bureau fédéral suisse des Assurances, Berne.

Dansk Forsikrings Aarborg, Copenhague.

Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Milan.

Forsikringselskaper, Oslo.

Svens Forsäkrings-Arsbook, Stockholm.

B. — Ouvrages généraux sur l'Economie politique et l'Assurance.

Ancey. — *Théorie des Assurances*, Paris, 1904, pp. 264 et suiv.

Chauffon. — *Les Assurances, leur passé, leur présent, leur avenir*, Paris, 1884, t. I.

Emerigon. — *Traité des assurances et des contrats à la grosse, conféré et mis en rapport avec le nouveau Code de commerce*, par S. Boulay-Paty, Rennes et Paris, 1827.

Hémard. — *Théorie et pratique des assurances terrestres*, Paris, 1924.

Hermannsdorfer. — *Versicherungsunternehmungen und Konzentration, Veröffentlichungen, Cahier 37*, Berlin, 1926.

Lengyel. — *Die Bilanzen der Versicherungsunternehmungen*, 2^e éd., Leipzig, 1927.

- Manes.** — *Versicherungswesen*, 2^e éd., Leipzig, 1913 et 4^e éd., Leipzig, 1930.
- Marshall.** — *Principes d'Economie politique*, traduction Sauvaire-Jourdain, Paris, 1909, t. II.
- Picard et Besson.** — *Traité général des Assurances terrestres en Droit français*, t. I (Introduction), Paris, 1938.
- Scharlau.** — *Die Entstehung neuer Versicherungszweige, Veröffentlichungen*, cahier 43, Berlin, 1929.
- Sumien.** — *Traité théorique et pratique des assurances terrestres et de la réassurance*, 3^e éd., Paris, 1931 et 4^e éd., 1937.
- Truchy.** — *Cours d'Economie politique*, Paris, 1934, t. II.

C. — Ouvrages et principaux articles sur la réassurance.

- De Courcay.** — *Les deux sortes de traités de réassurance*, Paris, 1885.
- Dammbach.** — *Des traités de réassurance*, Paris, 1909.
- Gobert.** — *Etude sur la réassurance, ses avantages, ses dangers et son importance économique*, Bruxelles, 1923.
- Leroy.** — *La Réassurance*, rapport présenté au Congrès international des Courtiers d'Assurances et de Réassurances, Paris, 1937.
- Metzger.** — *Notions élémentaires de Réassurance*, Paris, 1933.
- Natoli.** — *La Réassurance au point de vue international; la réassurance et le problème monétaire*, Congrès, Paris, 1937.
- Picard.** — *De la Réassurance*, thèse Paris, 1912.
- Rossy.** — *Des cessions de portefeuille et des réassurances générales*, Paris, 1898.
- Thorin.** — *La réassurance contre l'incendie*, Orléans, 1929.
- Van Nyen.** — *L'assurance, la réassurance et les variations monétaires*, rapport au Congrès des Courtiers, Paris, 1937.
- Villotte.** — *Nature technique et juridique de la réassurance*, thèse Paris, Brive, 1927.
- Bruno de Mori.** — *Le Contrat de Réassurance, Publications de la Société des Nations*, Rome, 1936.

- Galanti.** — *Le imprese di Riassicurazione, ordinamento amministrativo e contabile*, Rome, 1929.
- Mainardi.** — *La Riassicurazione*, Turin, 1923; d'après la traduction allemande de Hildebrand, Berlin, 1925.
- Persico.** — *La Riassicurazione*, Padoue, 1931.
- Andreoli.** — *Geld und Versicherung, Assekuranz-Jahrbuch*, vol. 53, 1934.
- Bache.** — *Moderne Rückversicherung, Zeitschrift*, 1925.
- Bolwin.** — *Ueber die wirtschaftliche Bedeutung und Natur der Rückversicherung und Versicherungs-Konzerne, Zeitschrift*, 1922.
- Cruciger.** — *Die Praxis der Rückversicherung*, Munich, 1926.
- Garobbio.** — *Ueber die Rückversicherung nach schweizerischen Recht*, Berne, 1926.
- Grossmann.** — *Das internationale Devisenrecht des Rückversicherers, Assekuranz-Jahrbuch*, vol. 55-56, 1936-1937.
- Hermannsdorfer.** — *Wesen und Behandlung der Rückversicherung*, Munich, 1924.
- *Technik und Bedeutung der Rückversicherung*, Munich, 1927 (cité Hermannsdorfer).
- Hjuler.** — *Ueber die Liquidation dänischer Gesellschaften, Versicherung und Gelwirtschaf*, 1928.
- Hochgräber.** — *Transport-und Rückversicherung, Neumann's.*
- Hollitscher.** — *Internationale Rückversicherung, Veröffentlichungen, Cahier 48*, Berlin, 1931 (cité Hollitscher).
- Jahn.** — *Studien über Rückversicherung und deren Statistik, Zeitschrift*, 1912.
- Kleeberg.** — *Die wirtschaftliche Natur der Rückversicherung, Assekuranz-Jahrbuch*, vol. 34, 1913.
- Moldenhauer.** — Article « Rückversicherung », dans le *Versicherungslexikon* de Manes, 3^e éd., Berlin, 1930.
- Pintschovius.** — *Die Rückversicherung von Kreditrisiken, Versicherung und Geldwirtschaft*, 1927.
- Rau.** — *Die Rückversicherung der Gegenwart, Zeitschrift*, 1901-1902.
- Riebesell.** — *Grundfragen der Rückversicherung, Versicherung und Geldwirtschaft*, 1927.

- Serkowskij.** — *Das Risiko des Rückversicherers in der Feuerversicherung*, Vienne, 1933.
- *Jahresüberschaden-Rückdeckung in der Feuerversicherung*, Berlin, 1934.
- *Ueber die mannigfaltigen Provisionssysteme in der Summenexcedenten-Rückversicherung*, Berlin, 1936.
- Stutz.** — *Die Rückversicherung im Transportversicherungsgeschäft*, Zurich, 1893.
- Tuma.** — *Wirtschaftliche Theorie der Rückversicherung*, Prague, 1932.
- Vallebona.** — *Die Rückversicherung, ihr Wesen, ihre Wichtigkeit ihre internationale Verbreitung und ihre Einschränkung im Kriegsfall*, *Assekuranz-Jahrbuch*, vol. 10, 1909.
- Von Veh.** — *Das Versicherungswesen Estlands*, Revel, 1927.
- Wagner.** — *Grundzüge der Rückversicherungstechnik*, Neumann's, 1933.
-
- Codac.** — *Reinsurance on the Continent*, *Post Magazine*.
- Feer.** — *Approach to Reinsurance*, *Insurance Institute of America*, New York, 1932.
- Feer.** — *The system of Treaty Reinsurance in Fire Insurance*, New York, 1926.
- Gardner.** — *Reinsurance*, Londres, 1921.
- Golding.** — *A Reinsurance Survey*, *The Chartered Insurance Institute of London Journal*, Londres, 1930.
- *The Way of Reinsurance*, *Paper before the C. I. L. L.*, 1933 (inédit).
- *The Law and Practice of Reinsurance*, Londres, 1937.
- Hürlimann.** — *Remarks on Reinsurance Past and Present*, *Paper before the C. I. L. L.*, 1931 (inédit).
- Meech.** — *Reinsurance*, 1931, New York.
- The Review*, *General Trend*, *Reinsurance Number*.
- Sterling Offices Ltd*, *A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance*, compiled by Dr Golding, 2^e éd., Londres, 1931 (cité *History*).

Worrall. — *A Paper on Reinsurance, read before the C. I. L. L.,*
1931 (indéité).

Parmi les mémoires présentés aux congrès d'actuaire.

VII^e Congrès, Amsterdam, 1912 :

François. — *La réassurance dans l'assurance sur la vie.*

Manilève. — *La réassurance dans l'assurance vie.*

Wilson. — *Reassurance in life assurance.*

XI^e Congrès, Paris, 1937 :

Dubois. — *Contribution à l'étude de la réassurance.*

Hesselberg. — *La réassurance des excédents de sinistres en assurance*
sur la vie.

Janko. — *Les méthodes de réassurance en Tchécoslovaquie.*

Laird et Cathles. — *La Réassurance-Vie aux Etats-Unis et en Canada.*

Wold. — *A technical study on reinsurance.*

TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES

	Pages
Introduction.....	1
Plan	9

PREMIÈRE PARTIE

Le rôle économique de la réassurance

Chapitre premier. — Place de la réassurance dans la technique de l'assurance.....	13
§ I. — <i>La mutualité et la compensation des risques</i> : rappel des principes de base de l'assurance.....	14
§ II. — <i>La composition du portefeuille et la variation des sinistres</i> : Hétérogénéité qualitative et quantitative du portefeuille; variations fortuites, cycliques et séculaires des sinistres.....	16
§ III. — <i>Moyens d'assurer la compensation</i> : Compensation dans le temps, réserves, répartition; compensation dans l'espace, par extension géographique et technique; compensation dans l'espace par égalisation des risques, la coassurance, la réassurance.....	27
Chapitre II. — Le fonctionnement de la réassurance.....	43
§ I. — <i>Le pacte de réassurance. Réassurance facultative et réassurance obligatoire</i> : Réassurance spéciale, traités facultatif et obligatoire....	44
§ II. — <i>Les types de traités</i> :	
1° <i>Réassurance de sommes</i> : excédent, détermination du plein; quote-part; réassurance totale.....	50
2° <i>Réassurance de dommages</i> : excess annuel et particulier, domaine d'application	59
§ III. — <i>La mise en œuvre du traité</i> : Principes juridiques; la vie du traité; application (bordereaux), sinistres, contrôle du réassureur; le service de cessions.....	65

Chapitre III. — La réassurance et l'entreprise d'assurances.	77
§ I. — <i>Facteurs financiers : la capacité de la cédante : Le chiffre d'affaires, capital et réserves; l'âge de l'entreprise.</i>	77
§ II. — <i>Facteurs juridiques : la forme d'organisation de la cédante : Mutuelles; comparaison des cessions avec celles des Anonymes, véritable rôle de la réassurance; Etablissements publics.</i>	84
§ III. — <i>Facteurs économiques : Réassurance et concentration : La concentration dans l'assurance directe, part de la réassurance à la concentration, effets sur les cessions.</i>	93
§ IV. — <i>Facteurs psychologiques : le choix des réassureurs : Examen des garanties financières et techniques offertes par le réassureur; nombre de réassureurs.</i>	103
Chapitre IV. — La réassurance et les différentes branches de l'assurance.	109
§ I. — <i>L'assurance incendie : Pleins, traités, cessions, effets de la réassurance; diverses méthodes d'étude (comparaisons d'entreprises réassurées et non réassurées, des sinistres des assureurs et réassureurs, des sinistres bruts et nets des assureurs).</i>	110
§ II. — <i>L'assurance transport : Cumuls et pleins, variations cycliques des sinistres, traités, cessions, effets de la réassurance (comparaison des sinistres bruts et nets des assureurs).</i>	122
§ III. — <i>L'assurance accidents et responsabilité civile : Etude des différents risques; Individuelle, accidents du travail, responsabilité civile et automobile; cessions.</i>	133
§ IV. — <i>Branches secondaires :</i>	
1° <i>L'assurance grêle et autres assurances contre les calamités naturelles : Dégâts des eaux, inondations et orages, pluie.</i>	139
2° <i>L'assurance contre le vol et les détournements.</i>	141
3° <i>Autres branches : Crédit, mortalité du bétail, bris de glace, bris de machines, maladie, troubles et émeutes.</i>	142
§ V. — <i>L'assurance vie : Particularités de la demande, traités, cessions, effets de la réassurance; risques tarés et risques de guerre.</i>	146

DEUXIÈME PARTIE

L'industrie de la Réassurance

Chapitre premier. — Le développement de la réassurance.	157
§ I. — <i>1^{re} période : Des origines à la fondation de la Munich (1880) : naissance de la réassurance dans l'assurance transport; apparition du traité et des premières compagnies professionnelles.</i>	158

§ II. — 2 ^e période : De la fondation de la Munich à la guerre (1880-1914) : la réassurance professionnelle en Angleterre; la réassurance en France; développement colossal de la réassurance allemande; Suisse, Autriche-Hongrie, Russie.....	165
§ III. — 3 ^e période : La guerre et l'après-guerre jusqu'à la crise (1914-1929) : la guerre désorganise les industries allemande, autrichienne et russe, au profit des Alliés et des Neutres : Allemagne, Etats successeurs de l'Autriche-Hongrie, Italie, Etats successeurs de la Russie (Danemark, Finlande, Pologne); la Suisse, première bénéficiaire de la défaite allemande; Angleterre; création d'industries nationales en France et ailleurs.....	174
§ IV. — <i>La situation actuelle de la réassurance dans les principaux pays</i> : Rôle éminent de la réassurance professionnelle en Allemagne; la Suisse, grande exportatrice; Etats-Unis, Grande-Bretagne, Pays Scandinaves, Italie; la réassurance professionnelle et mixte en France.....	191
Chapitre II. — Les entreprises de réassurance.....	207
§ I. — <i>Les entreprises de réassurance pure</i> : Organismes mutuels et publics; sociétés anonymes; capital; organisation : direction, services, frais généraux.....	207
§ II. — <i>Les entreprises mixtes</i> : La réciprocité, ses avantages pour l'assuré direct, ses défauts techniques; le pool; possibilité d'une entente internationale de réassureurs.....	225
§ III. — <i>Les intermédiaires de réassurance</i> : Rôle, rémunération.....	233
Chapitre III. — Le risque en réassurance.....	238
§ I. — <i>L'acceptation du risque</i> : Risque isolé; traité : facteurs techniques; étude du traité et des statistiques de la cédante; composition du portefeuille du réassureur; facteurs politiques : personnalité de la cédante.....	238
§ II. — <i>Le risque technique</i> : Le risque; la participation; le plein : rétrocession; les sinistres en général et dans les différentes branches...	252
§ III. — <i>Le risque monétaire</i> : Réassurance en monnaie d'origine, en monnaie d'une des parties, en une tierce monnaie; contrôle des changes et réassurance.....	269
Chapitre IV. — La situation financière du réassureur.....	280
§ I. — <i>Les moyens financiers du réassureur</i> : Réserves libres, réserves techniques; dépôts; placement des capitaux.....	281
§ II. — <i>Le revenu des capitaux</i> : Elément du profit du réassureur.....	294

§ III. — <i>Le prix de la réassurance</i> : Prime; mode de calcul et taux; commission : mode de calcul et taux; commission à échelle; participation aux bénéfices.....	297
§ IV. — <i>Le bénéfice en réassurance</i> : Résultats des compagnies de réassurance; dividendes distribués.....	310
Conclusion	317
Bibliographie	321
Table analytique des matières	327

Imp. BIÈRE, 18, rue du Peugue, Bordeaux (France). — 1939
